

DALE CARNEGIE

ĐẮC NHÂN TÂM

BÍ QUYẾT CỦA THÀNH CÔNG

NGUYỄN HIẾN-LÊ VÀ P. HIẾU

Lược dịch

thuongmaivietnamxua.vn



NHÀ XUẤT-BẢN
NGUYỄN HIẾN-LÊ

- 6 *Cách gây thiện cảm.*
- 9 *Cách khiến trách m책 không
lạm phát lòng người.*
- 12 *Cách dẫn dụ người khác cho
họ nghĩ theo mình.*

CÙNG MỘT TÁC-GIẢ

ĐÃ XUẤT-BẢN :

Tổ chức công việc theo khoa-học (sắp tái bản)
Tổ-chức gia-đình (in lần thứ hai)
Tổ chức công việc làm ăn (sắp in)
Hiệu năng : chăm ngôn của nhà doanh nghiệp
Kim chỉ nam của học sinh (in lần thứ ba)
Đề hiểu văn phạm
Luyện văn (cuốn I — in lần thứ hai)
Nghệ thuật nói trước công chúng (in lần thứ ba).
Thế hệ ngày mai (sắp tái bản)
Huấn luyện tình cảm (in lần thứ hai) (dịch)
Đắc nhân tâm : bí quyết để thành công (in lần thứ bảy)
Quảng gánh lo đi và vui sống (in lần thứ ba) (dịch).
Tự học để thành công (in lần thứ hai).
Bảy ngày trong đồng Tháp-Mười.
Lịch sử Thế-giới : viết chung với Thiên Giang — 4 cuốn.
(in lần thứ hai)
Đại cương Văn học sử Trung quốc — 3 cuốn.
Sống 24 giờ một ngày — (dịch).
Muốn giỏi toán Hình học phẳng — (dịch) (in lần thứ ba).
Bí quyết để thi đậu các bằng cấp Trung-học (in lần thứ 2)
Săn sóc cách nào cho sự học con em mau tấn tới ?
Nghề viết văn.
Giúp chồng thành công (in lần thứ 2).
Đồng kinh nghĩa thực.
Rèn nghị lực để lập thân.
Luyện văn (cuốn II và III).
Muốn giỏi toán Hình học Không gian.

ĐƯƠNG IN :

Gương thành công
Luyện tinh-thần để thành-công.

ĐƯƠNG SOẠN :

Tư tưởng chính trị trong Nho giáo.
Hương sắc trong vườn văn I và II.
Gương danh-nhân

Tháng 5 . năm 1963
385/2 Phạm Văn
Giản Saigon
Vngi

MỤC-LỤC

TỰA 9

PHẦN THỨ NHẤT

Những thuật căn-bản
để dẫn-đạo người

- Ch. I— Muốn lấy một đùng phá ở ong . . . 33
II— Một bí-quyết quan-trọng trong phép xử-thể. 40
III— Hãy kêu-gọi ở người cái ý tự muốn làm
công-việc mà chính ta đề-nghị với họ . . 50
IV— Tám lời khuyên để giúp các bạn đọc cách
này được nhiều lợi-ích nhất. . . . 64

PHẦN THỨ NHÌ

Sáu cách gây thiện-cảm

- Ch. I— Đề cho tới đâu cũng được tiếp đón niềm-nó 71
II— Một cách dễ-dàng để gây mỹ-cảm lúc sơ-kiến. 82
III— Không theo quy-tắc sau này tức là tự rước lấy thất-bại. 88
IV— Bạn muốn thành một người nói chuyện có duyên không? Dễ lắm. 95
V— Làm sao để gây thiện cảm? 105
VI— Làm sao cho người ta ưa mình liền? . . . 109

PHẦN THỨ BA

Mười hai cách dẫn-dụ người khác cho họ nghĩ như mình

- Ch. I— Trong một cuộc tranh-biện không có người thắng kẻ bại. 125
II— Một cách chắc-chắn để gây thù-oán. Tránh nó cách nào? 132
III— Quá tắc quy cương. 142
IV— Do trái tim sẽ thắng được lý-trí. 149
V— Bí-quyết của Socrate. 160
VI— Xả hơi. 166
VII— Thiện bất chuyên mỹ. 173
VIII— Quy-tắc này sẽ giúp bạn làm được những việc dj-thường. 180

- IX— Loài người muốn gì? 184
X— Gợi những tình-cảm cao-thượng. 189
XI— Kích thích thị-giác và óc tưởng-tượng của người. 195
XII— Khi mọi cách đều vô-hiệu, bạn hãy thử cách này xem sao. 198

PHẦN THỨ TƯ

Chín cách sửa tính người mà không làm cho họ giận-dữ, phật-ý

- Ch. I— Nếu bạn bắt-buộc phải chỉ-trích thì xin bạn bắt đầu như sau này. 205
II— Chỉ-trích cách nào khỏi gây thù-oán. 211
III— Hãy tự cáo-lỗi trước đã. 213
IV— Đừng ra lệnh. 217
V— Giữ thể-diện cho người. 218
VI— Khích-lệ người ta cách nào? 221
VII— Vị trí-kỷ giả, dụng. 225
VIII— Hãy khuyến-kích người. 229
IX— Làm sao cho người ta vui-thích mà làm công-việc bạn nhờ-cậy. 232

PHẦN THỨ NĂM

- Những bức thư mẫu-nhiệm
Chương độc-nhút. 239

PHẦN THỨ SÁU

Bảy lời khuyên đề tặng hạnh-phúc trong gia-đình

- Ch. I— Chôn sống hạnh-phúc gia-đình cách nào
lẹ nhất? 251
- II— Tuỳ ngộ nhi an 258
- III— Thương nhau chín bỏ làm mười. 261
- IV— Làm cho người ở chung-quanh mình được
sung-sướng là điều dễ-dàng. 265
- V— Cái gì làm cảm-động một người đàn-bà? 267
- VI— Phu phụ tương-kính như lân. 270
- VII— Những kẻ thất-học trong hôn-nhân. 274

VÀI CÂU HỎI 277

TỰA

I.— MỤC-ĐÍCH CỦA CHÚNG TÔI

I.— Sự học ở nhà trường,
ra đời ít khi dùng tới.

CHÚNG ta thường nghe nhiều người phàn-nàn
chung quanh ta :

« Sự giáo-dục ở nhà trường thiệt là vô-dụng. Học ở trường cả trăm điều, ra đời không dùng đến một. Hồi nhỏ nhồi vào sọ cả chục cuốn Số-học, Đại-số-học, Hình-học... đề lớn lên chỉ dùng vồn vẹn có 4 phép : trừ, cộng, nhân, chia. Những môn như Hóa-học, Vật-lý-học, Tự-nhiên-học, Địa-chất-học... hể ra khỏi trường là quên rồi vì có dùng đến đâu mà nhớ ?

Cả một bộ Việt-Sử, chỉ cần nhớ tên năm, sáu vị anh hùng cứu quốc và vài trận đại phá quân Nguyên là đủ trong câu chuyện, tỏ ra vẻ học-thức. Còn Địa-lý mà hồi trước người ta gọi là Địa-dư, thì nếu không có chiến-tranh, có lẽ người ta không cần biết làm chi. Trước chiến-tranh Triều Tiên này, hỏi trong nước ta có bao nhiêu người biết kinh đô Hàn Quốc là gì ?

Trái lại, những điều thường dùng ở đời thì trong trường lại không dạy. Dù là cao sang hay nghèo hèn, ai ai cũng có công-việc để làm; vậy mà trong trường, kể cả những trường Đại-học nữa, người ta không hề chỉ cho ta cách tổ-chức công-việc ra sao cho đỡ tốn thì-giờ, công và của. Ai là người mỗi ngày không tiếp-xúc với người trên, kẻ dưới hay bạn-bè? Vậy mà khoa xử-thể không thấy có trong chương-trình một trường nào hết. Ta phải dò-dẫm học lấy cách cư-xử với người sao cho họ mến và trọng ta, vui lòng làm theo ý muốn của ta. Và sau biết bao thất-bại, ta mới lần-lần có kinh-nghiệm và biết khôn, nhưng biết khôn thì tóc ta đã bạc rồi! Bạn có thấy trường nào dạy bạn nói-năng trước công-chúng không? Mà có ngày nào là bạn không dùng đến « ba tắc lưỡi » của bạn trước mặt vài người, có khi cả chục, cả trăm người nữa không? Ai không có con? Mà hỏi mấy người được học khoa Tâm-lý nhi-đồng? Ai không có gia-đình? Nhưng xin bạn kiểm giùm tôi một lớp dạy cách gây hạnh-phúc trong gia-đình.

Chúng tôi chỉ mới kể sơ vài vấn-đề quan-trọng đó, còn biết bao vấn-đề nữa, mà muốn giải-quyết, ta cũng chỉ đành trông-cậy ở ta thôi, vì suốt đời học-sinh, chúng ta chưa từng nghe thấy ông thầy nào nhắc tới cả.

Tóm lại, sau mười mấy năm học ở trường ra, dù ta có bằng-cấp cao gì đi nữa, ta cũng vẫn phải làm lấy cuộc đời của ta, nhờ kinh-nghiệm riêng của ta; nhà trường cơ-hồ không giúp được ta chút chi hết, trong rất nhiều phương-diện.

Vì vậy ta thường thấy những người có bằng-cấp rất thấp mà xử-sự khéo hơn, thành-công hơn những người có bằng-cấp cao. Ford, ông vua Xe hơi và Andrew Carnegie⁽¹⁾, ông vua Thép, đều là những người xuất-thân nghèo-hèn, không

(1) Xin đừng lộn với Dale Carnegie, tác-giả cuốn này,

có bằng cấp chi hết. Ngay chung quanh chúng ta, biết bao người, mỗi việc nhỏ nhất gì cũng thường hỏi ý kiến người dưới. Lại biết bao ông mà từ việc tư cho tới việc công, nhất nhất đều nhờ « bà » giải quyết cho. Mà « bà » thường khi chỉ biết đọc và viết quốc-ngữ, chẳng bao giờ được mở một cuốn Đại-số-học, Vật-lý-học, Triết-học nào cả.

Các cụ ta thời xưa thường chê : « Đồ trọng mà vẫn dốt ». Thời xưa vậy, thời nay có lẽ cũng chẳng khác chi mấy.

2. — Vì học - đường chỉ dạy ta những quy-tắc, những đại-cương, mà sự học ở nhà trường chỉ là bước đầu của sự học trong đời ta thôi.

✓ Ấy ai cũng nhận, ra đời, ta ít khi có dịp dùng những điều học ở nhà trường lắm. Nhưng như vậy có nên kết-luận rằng sự học ở nhà trường hoàn-toàn vô dụng không?

Cố nhiên là không. Vì nếu nó hoàn-toàn vô dụng thì nó đã bị đào thải từ lâu rồi, có đâu được cả thế giới trân-trọng truyền bá như bây giờ.

Vậy ta phải xét lại giá-trị của nền giáo dục ở trường và tìm cách bổ khuyết nó.

Hai ban Tiểu và Trung-học đều có một mục đích chung là luyện tập cho học sinh có một thân thể khỏe-mạnh, ngũ-quan tinh-nhanh (thể dục), một thần trí minh-mẫn (trí dục) và một lương tâm sáng tỏ (đức dục). Về trí dục, mỗi ban có hơi khác, tùy trình-độ của học-sinh. Tại ban Tiểu-học, người ta chỉ cần dạy cho trẻ em tập nhận-xét và biết những điều rất

thường-thức về thân mình, gia-đình và quốc-gia. Tại ban Trung-học, người ta cũng dạy những thường-thức nữa, nhưng trong một phạm-vi rộng hơn (cổ-sử, sử vài cường-quốc, chút ít chánh-trị, kinh-tế, triết-lý và khoa-học...) và ngoài sự nhận-xét ra, học-sinh còn được tập lý-luận.

Lên tới Đại-học, sinh-viên mới bắt đầu rời bỏ thường-thức mà bước vào một khu-vực chuyên-môn nào đó. Song trong khu-vực ấy, sinh-viên cũng chỉ được học một cách bao-quát để hiểu cái đại-cương thôi, vì biên học thời này mênh-mông vô-cùng. Sinh-viên học cách nghiên-cứu, tìm-tòi, tập có sáng-kiến : nhưng những điều học được thường cũ quá, ra đời không dùng tới, duy có nguyên-tắc là ít khi thay-đổi.

Vậy, dù Trung-học hay Đại-học, thì mục-đích vẫn là dạy cho học-sinh biết những điều thường-thức trong đời, hoặc những điều căn-bản trong một môn nào, và luyện cho họ biết nhận-xét, lý-luận, tìm-kiếm ; nói tóm lại, cho học-sinh những phương-tiện để sau này học thêm nữa, chứ chưa bao giờ — cả tại những trường cao nhất trong những nước tân-tiến nhất — có cái tham-vọng rằng trường dạy đủ cả rồi, ra khỏi trường khỏi phải học thêm. Sự học ở nhà trường chỉ là bước đầu của sự học trong đời ta thôi. ⁽¹⁾

(1) Có lẽ ta có thể trách rằng những môn về khoa-học dạy trong các trường Trung-học có vẻ « nhồi sọ quá ». Ta chớ nên quên rằng chương-trình áp-dụng trong khắp thế-giới ngày nay là chương-trình của Âu-châu lập ra : mà Âu-châu trong hai thế-kỷ nay đã sanh được một đấng còn vô-cùng ngộ nghĩnh và minh-mẫn (tuy cũng nhiều khi vô-cùng quái-ác) là Khoa-học. Họ tự-đắc vì đấng con Khoa-học đó lắm, tưởng nó vạn-năng, có thể giúp loài người giải-quyết mọi vấn-đề được, cho nên họ mới có ý-nghĩ rằng phàm là người không thể không biết khoa-học được, và do đó, bắt hết thầy các học-sinh ban Trung-học phải học qua-loa về các môn chánh trong khoa-học, dù ra ngoài đời, không khi nào dùng tới cũng mặc. Châu Âu định chương-trình như vậy ; những châu khác, nhất là châu Á ta, thấy thua họ nhiều về khoa-học, mong kịp họ, tất-nhiên cũng phải áp-dụng chương-trình của họ.

Nhưng vấn-đề đó mênh-mông quá, chúng tôi không muốn đem bàn ở đây.

Vậy nói là chương-trình đó vô-ích thì cũng quá-đáng. Mà trách nó không giúp ta giải-quyết những vấn-đề ở ngoài đời thì thực là đòi-hỏi ở nó nhiều quá.

Chương-trình ở nhà trường không phải là hoàn-toàn đầy-đủ. Dầu có muốn hoàn-toàn đầy-đủ nữa, cũng không được.

Chẳng hạn dạy khoa tổ-chức công-việc ở ban Trung-học ư ? Học-sinh tuổi đó chưa đảm-đương một việc chi hết, nếu có dạy họ những nguyên-lắc tổ-chức nữa, thì họ cũng không hiểu rõ, hoặc mau quên vì không thấy sự cần-thiết của nó và không có dịp thực-hành ngay.

Dạy cách xử-thế ư ? Dạy cho biết tâm-lý trẻ thơ để áp-dụng trong sự giáo-dục chúng nó ư ? Hay dạy cách tìm hạnh-phúc trong gia-đình ? Cũng vậy. Phải có dụng-chạm với đời mới thấy những khoa đó là cần-thiết ; phải có dịp thực-hành thì học mới có kết-quả ; cho nên đem dạy những môn đó trong ban Trung-học hay Đại-học nữa, cũng không ích-lợi gì mấy. Vì vậy, trong hai ban đó, người ta chỉ luyện óc ta sao cho có thể hiểu-biết qua-loa về mọi vấn-đề để sau này, ở trường ra, ta có thể tự học thêm nữa, hoặc theo một lớp học riêng về một môn nào đó được.

**3. — Và ở trường ra,
ta mới thiết là bắt đầu học,
mà sự học đó mới là quan-trọng nhất.**

MỤC-ĐÍCH nền giáo-dục ở nhà trường chỉ có bấy nhiêu thôi. Ta trách nó vô-dụng là tại ta tưởng lầm rằng ở nhà trường ra, ta không cần phải học thêm và khi đã giắt được bằng-cấp này, bằng-cấp nọ, thì ta có quyền nghỉ-ngơi, liệng sách-vở đi.

Không ! Chúng tôi nhắc lại : nhà trường chỉ dạy ta một phương-pháp và những điều căn-bản thôi, nghĩa là chỉ sửa-soạn cho ta đề ra ngoài đời có thể học thêm được ; mà sự thật, ở trường ra ta mới bắt đầu học vậy, học những cái thiết-thực trong đời ta.

Sự học sau khi ở trường ra đó mới là quan-trọng. Tại các nước tân-tiến, người ta mở những học-đường để dạy những người vừa đi làm vừa học, hoặc mở những lớp học bằng cách hàm-thụ, hoặc viết sách để quảng-bá trong dân-chúng, cho ai cũng có thể tự học được.

Như tại Pháp có Ecole d'Organisation Scientifique du Travail dạy môn tổ-chức công-việc theo khoa-học, có hằng trăm vị kỹ-sư, luật-sư, bác-sĩ... theo học mỗi năm. Họ ngày làm việc, tối lại học.

Tại Anh, Pháp, Mỹ đều có Institut Pelman dạy cho hạ tầng người cách sửa mình và luyện những khả-năng của ta như ý-chí, trí nhớ, trí nhận-xét... để cho sức làm việc của ta tăng lên, hầu dễ thành-công trên đường đời.

Tại Mỹ, có « Dale Carnegie's Institute of Effective Speaking and Human Relations » dạy cho người lớn về nghệ-thuật diễn-giải trước công-chúng và giao-thiệp giữa loài người.

Những môn học đó đều có ích-lợi trực-tiếp trong đời sống hằng ngày của ta. Ta hơn hay kém người khác, thành-công hay không, có hạnh-phúc hay không, đều do ta hiểu-biết và áp-dụng được những môn đó hay không trong cuộc sinh-hoạt của ta, chứ không do những bằng-cấp giựt ở trường ra.

Những trường kể trên (còn nhiều trường khác mà chúng tôi không sao kể hết được) đều xuất-bản rất nhiều

sách. Ngoài ra còn vô-số sách của những nhà chuyên-môn hoặc không chuyên-môn viết nữa.

4. — Chương-trình của chúng tôi.

Ở nước ta chưa có những trường đó, mà những sách thiết-thực, không quá chú-trọng đến lý-thuyết, khả-dĩ giúp ta giải-quyết được nhiều việc thường gặp trong đời sống hằng ngày, cơ-hồ cũng chưa có, hoặc có mà rất ít, rất sơ-sài, rời-rạc, không thành một hệ-thống gì hết.

Chúng tôi thấy khuyết-diểm đó nhiều lần muốn học thêm, mà kiếm trong nước, không có thầy cũng không có sách, đành phải học trong những sách viết bằng ngoại-ngữ. Muốn bỏ-khuyết chỗ đó, chúng tôi định cho xuất-bản một loại sách, hoặc soạn, hoặc dịch, để giúp những bạn thắc-mắc như chúng tôi, hoặc không biết tiếng Anh, tiếng Pháp, hoặc biết mà không kiếm ra được sách, có thể tiếp-tục nên giáo-dục đã hấp-thụ ở nhà trường được.

Chúng tôi đã cho ra cuốn « Tổ-chức công-việc theo khoa-học » để giúp các bạn tổ-chức công-việc sao cho đỡ tốn công, tốn của và tốn thì-giờ mà thành-công một cách chắc-chắn.

Cuốn « Đắc nhân-tâm, bí-quyết của thành-công » mà chúng tôi có hân-hạnh được cho ra mắt độc-giả đây, cũng theo một mục-dích như cuốn trên — nghĩa là giúp các bạn thành-công trên đường đời — nhưng bằng một phương-pháp khác : phương-pháp làm sao cho được lòng người. Hai phương-pháp đó bổ-túc lẫn nhau.

Trong phần IV cuốn « Tổ-chức công-việc theo khoa-học », chúng tôi đã nói rằng môn tổ-chức không thể rời bỏ vấn-đề người ra được, và đã chỉ cách dùng người ra sao để

người ta hợp tác với mình một cách đặc-lực hơn hết. Nhưng đó chỉ là trong một phạm-vi hẹp : hăng, sở hoặc xưởng.

Cuốn « Đắc nhân-tâm, bí-quyết của thành-công » này sẽ xét lại vấn-đề đó một cách vô-cùng rộng hơn. Nó sẽ chỉ cho bạn cách làm sao được lòng hết thảy những người mà bạn gặp mỗi ngày trong đời bạn, từ những người thân trong nhà cho đến những người giúp việc, mỗi hàng, thân-chủ, cả những người chỉ gặp gỡ trong một câu-chuyện nữa. Và hễ được lòng mọi người thì người trong bốn bề sẽ là bạn của ta, sẽ giúp ta, ta sẽ thành-công và tìm được nhiều hạnh-phúc.

Nếu thời-cơ thuận-tiện, chúng tôi sẽ cho ra những cuốn :

Quảng gánh lo đi... và vui sống

Nghệ-thuật nói trước công-chúng

Gây một cơ-hội tốt

Hạnh-phúc cầm-nang

Nói chuyện về trẻ thơ

Hệ-quả thần-diệu

đều dịch theo những tác-phẩm trứ-danh của những tâm-lý-gia xuất-sắc đương-thời. Những cuốn đó sẽ bổ-túc nền giáo-dục chúng ta hấp-thụ ở nhà trường.

..

II.— VÀI LỜI GIỚI-THIỆU TÁC-GIẢ

Cuốn « Đắc nhân-tâm, bí-quyết của thành-công » này dịch cuốn « How to win friends and influence people » của Dale Carnegie.

Dale Carnegie, sinh ở Missouri (Mỹ), vốn nhà chăn nuôi, nghèo nhưng chăm học. Nhà ông cách trường học trên năm cây số. Ông không đủ tiền ở trọ gần trường, phải cưỡi ngựa đi học. Về nhà, phải vắt sữa bò, bửa củi, cho heo ăn. Tối đến, đốt ngọn đèn dầu lù-mù để học tiếng La-Tinh cho tới khi mắt mờ đi, ngủ gục trên sách. Ông thường nửa đêm mới đi ngủ, mà ba giờ sáng, đồng-hồ đã reo tinh-ỏi, kêu ông dậy săn-sóc heo con.

Tại trường ông có 600 học-sinh. Ông là một trong sáu trò nghèo nhất. Áo ông chật quá, quần ông ngắn quá. Ông mặc-cỡ về cảnh nghèo-nàn của mình và tìm cách làm sao cho bạn-bè trọng mình. Mà chỉ có hai đường : một là thắng trong các môn thể-thao, hai là thắng trong các cuộc tranh-biện trước mặt các bạn học (1) Ông lựa môn thứ nhì, sửa-soạn những diễn-văn của ông trên lưng ngựa, từ trường về nhà, từ nhà tới trường, cả trong những khi vắt sữa bò nữa. Có lần, trong lúc đem một bó lớn cỏ khô lên trên thượng-lương, ông làm cho bầy bò-câu hoảng-sợ vì ông đưa chân múa tay diễn-thuyết cho nghe về sự cần-thiết phải cấm ngay người Nhật không được di-trú qua Mỹ nữa.

Nhưng mặc-dẫu ông hăng-hái và siêng-năng như vậy, ông cũng phải chịu hết thất-bại này đến thất-bại khác. Lúc đó ông 18 tuổi, thất vọng có lần muốn tự-tử. Nhưng rồi đột-nhiên, ông thắng được một cuộc tranh biện, rồi thắng luôn những cuộc tranh-biện khác trong trường. Từ đó, ông được bạn-bè kính-nể, nhờ ông chỉ-bảo khoa diễn-thuyết và nghe theo ông, họ đều thấy kết-quả mỹ-mãn.

(1) Trong chương-trình các học-đường bên Mỹ-quốc, có những lớp huấn-luyện khoa lý-luận. Thầy giáo nêu ra một vấn-đề, hoặc về khoa-học, văn-học hay tâm-lý-học, giao cho một trò trách-nhiệm bênh-vực vấn-đề đó, trong khi anh em cùng lớp có bổn-phận tìm mọi lẽ để chỉ-trích những quan-niệm của diễn-giả. Ích-lợi của những cuộc tranh-biện đó ra sao, độc-giả dễ-dàng xét thấy được.

Ở trường ra, ông bắt đầu tranh-dấu gay-go, thử nhiều nghề : bán bài học theo lối hàm-thụ, bán mỡ và xà-bong, cố hồi lại học diễn kịch, rồi bán cam-nhông. Ông hăng-hái và chăm-chỉ nhưng không thành-công. Sau ông lựa nghề dạy học trong một lớp tối để kiếm ăn, còn ban ngày viết truyện ngắn.

Ông nhớ lại hồi ở trường, ông đã thành-công nhờ sự diu-dắt bạn học trên diễn-dàn và ông xin với hội « Thanh-niên theo Thiên-Chúa-giáo ở Nữ-ước » được dạy một lớp về « Nghệ-thuật nói trước công-chúng » cho các thương-gia học.

Tập cho các thương-gia thành những nhà hùng-biện ! Ý-tưởng đó thực điên-rồ ! Họ đã học cả chục thầy về môn đó rồi, mà đều thất-bại hết. Dale Carnegie làm sao thành-công được ? Người ta nghi-ngờ ông là phải, cho nên mới đầu từ-chối không chịu trả ông hai Mỹ-kim một tối, mà chỉ cho hưởng huê-hồng theo số tiền lời, nếu có ! Nhưng không đầy ba năm sau, ông lãnh tới 30 Mỹ-kim một tối. Danh ông vang-lừng khắp nước Mỹ. Tại Nữ-ước, Philadelphia, Baltimore, đâu-đâu cũng có lớp giảng của ông. Tại Nữ-ước, có lần 2.500 người tới nghe ông giảng. Có đủ hạng người, từ thợ-thuyền, thư-ký tới các bác-sĩ, các chủ hãng, các giám-đốc ngân-hàng mà lương-bổng tới 50.000 Mỹ-kim mỗi năm. Nhiều người lái xe hơi hàng 200 cây số lại nghe ông. Có một sinh-viên mỗi tuần đi từ Chicago tới Nữ-ước (trên 1.000 cây số) để thụ-giáo. Còn kìm ít thấy một giáo-sư được hoan-nginh tới bậc đó.

Ông mở ra học-đường Dale Carnegie dạy khoa nói trước công-chúng và giao-thiệp giữa loài người. Ông đã bình-phẩm 150.000 bài diễn-văn. Nếu mỗi bài chỉ đọc

trong ba phút thôi, thì chỉ đề nghe 150.000 bài đó, ông cũng đã mất trọn một năm rồi, ngày đêm không nghỉ.

Danh ông vang-lừng tới ngoại-quốc và ở Bá-lê, ở Luân-dôn cũng có lớp giảng của ông. Hồi nhỏ, ông đi hái dâu một giờ được có 5 xu, thì hồi này ông lãnh mỗi phút một Mỹ-kim, nghĩa là mỗi giờ 60 Mỹ-kim, khoảng 2.000 đồng bạc, theo giá thị-trường bây giờ.

Người ta có thể nói ông là một trong những người đã khởi-xướng phong-trào dạy-bảo, huấn-luyện người lớn, một phong-trào hiện dương thịnh-hành ở Mỹ.

Ta nhận thấy ông không phải là người có bằng-cấp cao. Hồi 20 tuổi đã phải thôi học, nhưng ở trường ra, ông không lúc nào không học, học trong sách và nhất là học qua những kinh-nghiệm trong cuộc đời long-đong, gặp-gỡ đủ các hạng người của ông. Như vậy ta đủ đoán được rằng sách ông viết, phần lý-thuyết ít mà phần thực-hành nhiều, khác hẳn sách của các vị giáo-sư đại-học soạn. Vì sách viết một cách thực-tế, hợp cho những người lớn không có thì-giờ nghiên-cứu các lý-thuyết mà chỉ cần biết những cách để thi-hành, để giải-quyết những khó-khăn thường gặp trong đời làm ăn, cho nên sách ông bán rất chạy. Đọc những sách của ông, ta mới nhận-chân được tinh-thần thực-tế của dân-tộc Mỹ, một dân-tộc đã đề-xướng ra chủ-nghĩa thực-tế (pragmatisme) và đã đem chí kiên-nhẫn, lòng can-đảm, óc sáng-kiến ra khai-phá cả một vùng mênh-mông, hoang-vu để thành một nước văn-minh nhất, cường-thịnh nhất ngày nay.

Dale Carnegie đã xuất-bản được 6 cuốn sách. Ba cuốn quan-trọng nhất là :

« Public speaking and influencing men in business »

(Nghệ-thuật nói trước công-chúng và dẫn-dụ người trong việc làm ăn).

« How to stop worrying » (Làm sao cho hết lo) mà chúng tôi đang dịch,

Và « How to win friends and influence people » mà chúng tôi xin giới-thiệu với độc-giả trong những trang sau đây.

★ ★

III. — GIỚI-THIỆU CUỐN SÁCH

1. — Vì lẽ gì ông Dale Carnegie viết cuốn sách này?

Từ năm 1912, ông Dale Carnegie mở một lớp dạy các nhà buôn, nhà kỹ-nghệ, các người làm nghề tự-do, các viên chỉ-huy mọi ngành hoạt-động, cách phê-diễn những tư-luồng của họ trước công-chúng sao cho được mạnh-mẽ, sáng-sủa và dễ-dàng.

Nhưng lần-lần ông thấy rằng học-trò của ông còn thiếu một khoa vô-cùng quý-báu hơn là khoa « Tâm-lý thực-hành », khoa dạy người ta cách giao-thiệp với người khác, từ thân cho tới sơ, sao cho ai cũng vừa lòng mình, mến mình mà muốn giúp-đỡ mình. Chính ông cũng tự thấy ông thiếu khoa rất quan-trọng đó.

Học-đường Carnegie do ông vua Thép Andrew Carnegie sáng-lập ra, đã nghiên-cứu và thấy rằng cả trong những nghề hoàn-toàn khoa-học, như nghề kỹ-sư chẳng hạn, sự thành-công chỉ có 15 % do tài kỹ-thuật, còn 85 % do tài hấp-dẫn, dẫn-dụ người khác. Những kỹ-sư biết rõ nghề không thiếu gì ở đời, nhưng những viên kỹ-sư vừa biết rõ nghề vừa biết dẫn-đạo những người cộng-tác với mình thì rất hiếm ! Vua Dầu-lửa, John D. Rockefeller, cũng nhận

vậy : « Người nào biết chỉ-huy, điều-khiển người khác là có một số vốn vô cùng quý ở dưới gầm trời này »

Nhiều trường đại-học ở Mỹ đã mở một cuộc điều-tra lâu trong hai năm, tốn 5.000 mỹ-kim và thấy rằng loài người quan-tâm nhất tới sức khỏe của mình rồi tới sự giao-thiệp với những người khác làm sao cho họ hiểu mình, mến mình và sẵn lòng làm theo ý mình.

Thấy như vậy rồi, ủy-ban điều-tra kiểm một cuốn tâm lý thực-hành để dạy cho người lớn, nhưng kiểm không ra. Hỏi nhà tâm-lý trứ-danh Harry A. Overstreet, ông này cũng nhận rằng một cuốn sách như vậy chưa có ai viết hết.

Chính ông Dale Carnegie cũng đã luống công kiểm trong lâu năm mà không gặp một cuốn vừa ý, một cuốn chỉ-nam trong đời sống hằng ngày, có những lời khuyên để thi-hành ngay được.

Biết làm sao được bây giờ ? Ông đành phải tự viết ra cho học trò ông học. Và cuốn đó tức là cuốn « How to win friends and influence people » mà chúng tôi dịch ra đây.

2. — Ông viết cuốn đó ra sao ?

Để kiểm tài-liệu, ông đã nhớ lại hết những kinh-nghiệm từ trước của ông, lại đọc hết thấy những sách báo, giấy-tờ nói về vấn-đề đó, từ những chuyện hằng ngày của bà Dorothy Dix (một nhà viết báo được độc-giả rất hoan-ngheh chuyên viết về vấn-đề tình-cảm và hôn-nhân) cho tới biên-bản những vụ xử lý-dị, và sách của những nhà tâm-lý trứ-danh : Overstreet, Alfred Adler, William James. Ông lại mượn một người cộng-tác chuyên tìm kiếm trong các báo,

sách cũ, trong tiểu-sử các danh-nhân thế-giới, những bài viết về vấn-đề ấy.

Ông lại đích-thân phỏng-vấn những danh-nhân đương-thời như : Marconi, Franklin D. Roosevelt, Owen D. Young, đề-rán kiểm xem những vị đó đã theo phương-pháp nào trong khi giao-thiệp với người.

Tất cả những tài-liệu đó ông gom vào trong một bài diễn-văn nhan-đề là : « Làm sao gây được thiện-cảm và dẫn-dụ người khác. » Bài diễn-văn đó lúc đầu ngắn, ông đưa cho học-trò của ông ở Nữ-ước, bảo họ theo đó mà thi-hành rồi cho ông biết kết-quả. Cả ngàn người, dù các địa-vị trong xã-hội, bèn thí-nghiệm một phương-pháp mới vào đời sống hằng ngày của họ.

Nhờ những thí-nghiệm ấy mà bài diễn-văn mỗi năm một « lớn » lên, vì thêm được nhiều tài-liệu, và 15 năm sau, thành một cuốn sách dày non 300 trang. Tức là cuốn này.

3.— Kết-quả của phương-pháp chỉ trong sách.

Những quy-tắc Dale Carnegie chỉ ra đã có những kết-quả thần-diệu.

Một ông chủ hãng có 314 người làm công. Hồi trước ông luôn-luôn chỉ-trích mắng-nhiếc, rầy-la họ, không bao giờ có lời ôn-tôn, ngọt-ngào, vỗ-vỗ, khuyến-khích họ hết. Sau khi đọc cuốn này, ông thay-đổi hẳn phương-pháp và kết-quả : 314 kẻ thù của ông trước kia nay thành 314 người bạn thân của ông, ngay-thẳng, hăng-hái hợp-tác với ông. Hồi trước họ trông thấy bóng ông là quay mặt đi, bây giờ hết thấy đều niềm-nở chào-hỏi ông.

Một ông giám-đốc hãng nọ nhận rằng nhờ những quy-lắc dạy trong cuốn này mà mỗi năm lời thêm 5.000 mỹ-kim. Vô số thương-gia bán thêm được hàng, kiếm được cho thân chủ là nhờ ông. Vô số gia-đình hòa-hợp vui-vẻ cũng nhờ ông.

Học-trò ông hăng-hái thi-hành những quy-tắc ông dạy đến nỗi ngày chủ-nhật, họ kêu điện-thoại lại nhà tư của ông đề-khoe ngay với ông kết-quả đã thu-hoạch vì họ nóng lòng quá, không đợi hai ngày nữa lại lớp cho ông hay. Có người, sau giờ giảng của ông, xúc-động về những ý tưởng trong bài quá, mà ở lại lớp bàn cãi với bạn bè cho tới ba giờ sáng mới về nhà. Tới nhà, suốt đêm trằn-trọc được, vì nghĩ tới những lầm-lỡ của mình hồi trước và tới những thành-công sẽ thu-hoạch được sau này. Mà người đi đầu phải là một anh chàng gây-thơ. Ông ta làm chủ một cửa hàng bán sản-phẩm kỹ-xảo, đã lịch-thiệp lại kinh-nghiệm, lối đời, nói ba thứ tiếng và xuất thân ở hai trường đại-học ngoại quốc ra.

Còn nhiều bằng-cớ nữa, chúng tôi không muốn kể thêm ra đây, sợ nhàm tai độc-giả, chỉ xin đan-cử một con số sau này :

Đã có trên BA TRIỆU RUỒI (3.500.000) cuốn bán rồi. Một nhà xuất-bản bên Anh xin phép in lại bán trong Đế-quốc Anh. Một nhà xuất-bản Pháp đã xin dịch lại và lần đầu in không dưới 100.000 cuốn. Chắc-chắn những nước khác như Nga, Đức đều đã dịch ra cả. (1)

4.— Triết-lý trong sách

Nhưng phương-pháp chỉ trong sách ra sao mà có kết-quả vĩ-đại như vậy ? Tâm-lý đó ra sao ? Thừa các bạn, không có gì hết. Tâm-lý không mới-mẻ gì hết.

(1) Hiện nay đã bán được sáu triệu cuốn. Tôi đã thấy ở Chợ-lớn một bản dịch ra Hoa-văn. (Chú thích lần in lại thứ bảy).

Không ai ở đời mà không nhờ-cậy tới người khác. Muốn làm một việc gì cũng phải có người giúp sức. Lỗ-Binh-Sơn (Robinson Crusoe) nếu là một nhân-vật có thật, cũng không ra ngoài lệ đó, cho nên tác-giả. Daniel Defoe, mới đầu, muốn cho nhân-vật trong truyện của mình sống trơ-trọi trong một hoang-đảo giữa biển cả, mà rồi sau phải tạo thêm một nhân-vật nữa là anh một Friday để làm bạn với Robinson và giúp y.

Mà, lẽ thường, người khác có thiện-cảm với ta thì mới giúp ta, cho nên vấn-đề thứ nhất là phải gây thiện-cảm với người chung-quanh ta, từ người thân trong nhà cho tới người sơ, cả những người mà ta chỉ gặp một hai lần trong suốt đời ta nữa.

Họ có thiện-cảm với ta rồi, chưa đủ, phải làm sao cho họ cũng có một ý-nghĩ như ta rồi mới hợp-tác với ta, giúp ta được. Đó là điều-kiện thứ nhì.

Sau cùng, nếu trong khi họ giúp ta mà họ không làm vừa ý ta, thì ta phải khéo biết cách sửa-đổi tính-tình phương-pháp của họ mà họ không giận-giữ, không phật-ý, vẫn giữ thiện-cảm với ta. Đó là điều-kiện thứ ba.

Mà đó cũng là ba phần chính trong cuốn này. Trong ba phần ấy, tác-giả chỉ cho ta :

6 cách gây thiện-cảm

12 cách dẫn-dụ người khác cho họ nghĩ như mình

9 cách sửa tính người mà không làm cho họ giận-giữ, phật-ý.

Hai mươi bảy cách đó đem áp-dụng với người nào và ở đâu cũng được hết. Nhưng riêng về đời sống giữa vợ chồng, tác-giả có chỉ thêm 7 cách để tăng hạnh-phúc trong gia-đình. Tổng-cộng là 34 điều, giảng trong 34 chương, với

một chương riêng chỉ ta cách viết thư sao cho người nhận thư vui lòng.

Kể ra 35 chương cũng hơi nhiều. Nhưng tất cả những quy-tắc đó đều có thể thu lại trong quy-tắc chính sau này :

Muốn cho người khác mến ta và vui lòng giúp ta thì ta phải làm cho họ vừa lòng đã. Ta phải tự đặt vào lập-trường của người, hiểu quan-điểm của người và xét xem họ muốn gì rồi cho họ cái đó. Để kiếm được cái người ta muốn lắm. Vì loài người, tuy địa-vị, giáo-dục, hoàn-cảnh khác nhau rất xa, nhưng tâm-lý thì cũng vẫn là một tâm-lý chung. Hễ ta muốn cái gì thì người khác cũng muốn cái đó. Ta không muốn cái gì thì người khác cũng không muốn cái đó. Ta muốn cái gì thì cho người cái đó; ta không muốn cái gì thì đừng bắt người chịu cái đó. Như vậy, tất-nhiên ai cũng bằng lòng ta hết.

Mà ta muốn gì ? Và không muốn gì ? Trả lời hai câu đó, là biết được cái bí-quyết đặc nhân-tâm vậy. Tác-giả đã trả lời cho ta trong phần thứ nhất : « Những thuật-căn-bản để dẫn-đạo người ».

Tác-giả nói : Các nhà tâm-lý cổ kim từ Đức qua Mỹ, từ Freud cho tới John Dewey, Abraham Lincoln đều nhận rằng thị-dục mạnh nhất của nhân-loại là thị-dục huyền-ngã, nghĩa là cái lòng muốn được người khác cho mình là quan-trọng và trọng mình. Thị-dục đó mạnh nhất mà lại ít khi được thoả-mãn nhất, vì ít khi chúng ta được người khác nhận-chân giá-trị của ta mà khen ta lắm.

Lòng muốn được người khác khen và không muốn bị ai chê, chỉ-trích, đã là tâm-lý chung của loài người, thì hành-động của ta tất-nhiên là tìm cách khen mọi người, đừng chê, chỉ-trích ai hết và khi bất-đắc-dĩ phải chỉ-trích thì nhận

Đổi mình trước đi rồi hãy lựa lời nói sao cho người khỏi mất lòng, cho khỏi làm thương-tồn lòng tự-ái của người.

Tất cả phần tâm-lý thực hành trong cuốn này chỉ tóm lại trong câu đó.

Nhưng xin các bạn nhớ kỹ : khen và nịnh khác nhau xa lắm. Biết khen là một hành-vi cao-cả bao nhiêu thì nịnh là một hành-vi đê-tiện bấy nhiêu. Biết khen người là biết có đại-lượng bỏ qua những tội xấu của người đi — ai mà không có tội xấu ? — để chỉ thấy những đức tính của người thôi. Lời khen, phải luôn-uôn thành-thật. Nịnh, trái lại, là tự hạ mình xuống, quá ca-tụng người về cả những chỗ mà trong thâm-tâm mình, mình không phục và dùng những lời-lẽ bợm-bãi, đê-tiện, giả-dối để làm vừa lòng người, hầu kiếm những lợi nhỏ-nhèn. Biết thành-thật khen, ta sẽ thành-công, mà nịnh sẽ thất-bại, vì chúng ta thích được người khác thành-thật khen bao nhiêu thì lại ghét, khinh những kẻ nịnh ta bấy nhiêu.

Tác-giả chú-trọng đến điều đó lắm, cho nên có nói ở cuối phần thứ V :

« Những phương-pháp trong cuốn này chỉ có kết-quả khi nó được áp-dụng một cách chân-thành, tự đáy lòng mà ra. Những điều tôi chỉ cho bạn không phải là những thuật xảo-thủ, những mẹo-hoé để thành-công đâu. Không. Nó là một quan-niệm mới về nhân-sinh, một triết-lý mới ».

Triết-lý mới ? Không ! Không mới chi hết. Hai ngàn năm trăm năm trước, Đức-Khổng-Tử đã nói :

« Kỷ sở bất dục, vật thi ư nhân ».

Sau Ngài, Đức Giê-Su cũng khuyên đệ-tử như vậy. Đồng-thời với Ngài, Đức Thích-Ca cũng răn đời như vậy, và 2.000 năm trước Thích-Ca, đạo Bà-La-Môn cũng đã dạy loài người như vậy.

Triết-lý đó cũ như trái đất. Nhưng các hiền-triết chỉ nói vắn-tắt, cho nên bạn phạm-nhân chúng ta không đề ý tới mà loài người, tới bây giờ vẫn còn bủn-xỉn lời khen mà xa-xỉ lời chê, vẫn đeo cái dây hai túi, túi đằng trước để lỗi của người, còn túi ở sau lưng giấu lỗi của mình, vẫn :

Chân mình những lăm mê-mê

Lại cầm bó đuốc mà rê chân người !

Dale Carnegie đã có công đem triết-lý đó ra phân-tích, bình-phản một cách mới-mẻ, chỉ cách thực-hành ra sao và vạch rõ những lợi cho ta, dẫn những chứng-cớ hiển-nhiên, cho nên cuốn sách này hợp với trình-độ của ta hơn và đọc rồi ta thâm-tín, hăng-hái thi-hành ngay.

Triết-lý tuy cũ, nhưng theo được thì nhân-sinh-quan của chúng ta thay-đổi hẳn. Ta sẽ đại-độ và yêu đời, không dám chê ai nữa mà thành-thật muốn khen cả mọi người.

Ta sẽ không cho kẻ khác là kém ta nữa, mà thấy người nào cũng có chỗ cho ta học được, ta không đèm-pha nhau, ganh-ghét nhau, mà giúp-đỡ lẫn nhau, thương-yêu lẫn nhau.

Nếu ai cũng theo được như vậy thì loài người đã chẳng đạt được đạo Bác-ái của Giê-Su, đạo Từ-bi của Thích-Ca và đạo Nhân của Khổng-Tử rồi ư ? Thế-giới này đã chẳng hoàn-toàn đổi mới rồi ư ? mà thế-kỷ thứ XX này đâu còn là thế-kỷ của Bom nguyên tử, Bom khinh-khí nữa ? Cho nên triết-lý tuy cũ, nhưng từ trước không theo, bây giờ ta mới theo, thì cũng là mới vậy ! Dem một triết-lý từ ngàn xưa khoác cho một chiếc áo cực mới hợp-

thời như vậy, mới thấy người Mỹ Dale Carnegie là một. Ông thực đáng là đệ-tử của hết thảy các hiền-triết cổ-kim.

5.— Những đặc-diểm của sách.

Trở lên trên là nói về ý-tưởng trong sách. Còn về lời văn và sự trình-bày thì có nhiều chỗ chúng tôi nghĩ khác tác-giả, nhưng phải nhận rằng sách có rất nhiều đặc-sắc.

Trước hết, về phương-diện tài-liệu, dẫn-chứng thì thật hoàn-toàn đầy-đủ. Trong mỗi chương, phần lý-thuyết chỉ có vài hàng, còn bao-nhiều là dẫn-chứng hết. Những chuyện ông dẫn ra đều là những chuyện thiệt trong đời ông, đời các học-trò của ông (mà học-trò ông có hàng vạn người trong đủ các giai-cấp, các nghề-nghiep), hoặc trong đời các danh-nhân còn sống hay đã khuất.

Chuyện lựa-chọn kỹ, đã nhều lý-thú mà lời văn lại gọn-gàng, sáng-sủa, rất vui-vẻ, có duyên, thỉnh-thoảng có cái khí-vị hài-huỷc tế-nhị của người Mỹ. Cho nên tuy là sách dạy về tâm-lý thực-hành mà đọc mê như tiểu-thuyết, coi nhiều lần không chán.

Sau cùng, sách chỉ cho ta cách hành-động. Herbert Spencer nói: « Mục-đích của giáo-dục không phải là để biết, mà để hành-động ». Như vậy, cuốn này đáng là cuốn giáo-khoc ích-lợi vào bậc nhất.

★★
★

IV.— CHÚNG TÔI LƯỢC-DỊCH RA SAO ?

Vì sách không phải là tác-phẩm về văn-chương cho nên chúng tôi phỏng dịch từng lời, từng chữ. Dịch như vậy e có

chỗ ngây-ngô vì phong-tục người Mỹ có nhiều chỗ không hợp với phong-tục của ta. Cho nên chúng tôi chỉ dịch sao cho rõ-ràng và ít phản-ý của tác-giả.

Có một vài chỗ chúng tôi tự-ý sửa-đổi cho hợp với phong-tục và tâm-hồn của ta. Những chỗ đó chúng tôi đều có chỉ rõ trong sách. Những chỗ nào cần phải giảng thêm cho dễ hiểu thì chúng tôi đều chú-thích ở cuối trang. Trong nguyên-văn không có chú-thích. Những chú-thích đều của chúng tôi. Những chuyện mà phần đông người mình không đọc sách Âu-Mỹ, không quen phong-tục của họ, đọc tới thấy bỡ-ngỡ, thì chúng tôi tự-ý tóm-tắt lại, cho độc-giả khỏi chán.

Tóm lại, chúng tôi chỉ lược-dịch, chứ không dám nhận là dịch sát.

★ ★

V.— XIN BẠN HÃY THỬ THÍ-NGHIỆM ĐI.

Sau cùng, chúng tôi nhận thấy có vài quy-tắc áp-dụng ở Mỹ có kết-quả mỹ-mãn, mà áp-dụng ở nước ta vị-lật đã có nhiều kết-quả, vì lẽ tâm-hồn, phong-tục người Mỹ có chỗ khác ta. Để khỏi nhầm tai độc-giả, chúng tôi chỉ xin đan-cử một thí-du: đọc phần thứ V chẳng hạn, chắc bạn cũng sẽ nhận thấy rằng những bức thư mẫu-nhiệm trong phần đó chưa chắc đã được mẫu-nhiệm ở nước ta, có lẽ vì mình không chú-ý tới những t-ừ-tiết trong thư bằng người Mỹ.

Còn-hân đã nói: « Tận tín thư bất như vô thư ».

(Tin hết ở sách thì tốt hơn là đừng đọc sách). Vậy ta có quyền ngờ-vực vài lời của tác-giả. Chính Dale Carnegie cũng đã khuyên ta trong chương X, phần III:

« Một vị thuốc không trị được hết mọi bệnh, hợp với người này, chưa nhất-định hợp với người khác. Nếu

phương-pháp của bạn có kết-quả thì thay đổi làm chi ?
Còn nếu trái lại, thì cứ thí-nghiệm phương-pháp của tôi
đi, có thiệt gì cho bạn đâu ?*.

Vậy xin các bạn cứ thử thực-hành những quy-tắc
trong cuốn này xem sao. Riêng chúng tôi, chúng tôi đã thí-
nghiệm và đã thấy kết-quả mỹ-mãn.



VI.— SỰ MONG-ƯỚC CỦA CHÚNG TÔI

Chúng tôi đã quá dài-dòng trong bài tựa. Xin Độc-
giả tha cho lỗi đó cả cả những chỗ sơ-sốt trong bản dịch
này nữa. Chúng tôi chỉ vì thấy sách có ích mà rần dịch
ra để giới-thiệu với Độc-giả vậy thôi.

Nếu cuốn sách này chỉ giúp cho các bạn nhớ rằng
việc gì cũng vậy, « có ta mà cũng có người ở trong » : ta
đứng vào lập-trường của ta mà xét người thì người cũng
đứng vào lập-trường của người mà xét ta ; ta tự đặt vào
lập-trường của người mà xét người, thì người cũng tự đặt
vào lập-trường của ta mà xét ta, và như vậy ta sẽ khoan-
hông với nhau, đời ta sẽ vui-vẻ thêm lên, bạn-bè của ta sẽ
nhiều lên, vâng, nếu cuốn sách này chỉ giúp các bạn được
bấy nhiêu thôi, thì chúng tôi cũng đã được mãn-nguyện
lắm rồi vậy.

Và bây giờ xin các bạn đốt điếu thuốc thơm rồi lật trang.

Long-xuyên, ngày 25-XII-1950.
DỊCH-GIẢ

PHẦN THỨ NHẤT

Những thuật căn-bản để điều-dạo người

CHƯƠNG NHẤT

MUỐN LẤY MẬT ĐỪNG PHÁ TỖ ONG

N NGÀY 7 tháng 5 năm 1931, mười ngàn người ở châu-thành Nữu-ước (New-York) được mục-kích một cuộc săn người sói-nồi chưa từng thấy. Một trăm năm mươi lính công-an bao vây một căn phố để bắt tên tướng cướp Crowley; biệt-danh là « Hai Súng » vì lúc nào y cũng mang hai cây súng sáu trong mình. Họ leo lên mái nhà bắn xuống, đặt súng liên-thình trên nóc những nhà chung-quanh, dùng hơi cay và trong hơn một tiếng đồng-hồ, cả một khu mỹ-lệ nhất của Nữu-ước vang lên tiếng súng và tiếng « lạch-tạch » của liên-thình. Crowley núp sau chiếc ghế bành đệm bông, bắn lại lính không ngừng.

Khi bắt được y rồi, viên giám-đốc Công-an tuyên-bố :
« Nó vào hạng tội-nhân nguy-hiểm nhất. Nó muốn giết người là giết, không vì một lý-do gì hết. »

Nhưng còn chính tội-nhân, Crowley, y tự xét y ra sao ? Muốn biết, bạn hãy đọc hàng sau này mà y vừa chống-cự với lính vừa viết đề lại cho đời : « Dưới lớp áo này, trái tim ta đập, chân-ngán, nhưng thương người, không muốn làm hại một ai hết. »

Không muốn làm hại ai hết ! Vậy mà trước đó mấy ngày, khi một người lính Cong-an lại gần y đề hỏi y giấy phép lái xe hơi, thì y xả ngay một loạt súng, giết người đó tức-thì. Một kẻ sát nhân không gớm máu như vậy mà còn tự khoe : « Trái tim thương người, không muốn làm hại một ai hết ! »

Trước khi lên ngồi ghế điện để chịu tử-hình tại khám Sing-Sing, y còn than : « Tôi chỉ tự-vệ mà người ta xử tôi như vậy đó. »

Nghĩa là trong thâm-tâm y, y nhất-định không chịu nhận y có tội.

Bạn sẽ nói : « Thì chỉ có nó nghĩ thế, chứ còn ai lạ đời như vậy nữa. »

Không đâu, thưa bạn : kẻ thù số một của nước Mỹ, Al Capone, tên đầu-dăng ăn-cướp đã làm cho châu-thành Chicago kinh-khủng, cũng nói : « Ta đã dùng những năm tươi-đẹp nhất trong đời ta để mua vui cho thiên-hạ, vậy mà phần-thường chỉ là bị chửi và bị săn bắt như con thú dữ. »

Mà cả Dutch Schultz, một trong những tên cướp lợi-hại nhất ở Nữ-ước cũng tuyên-bố với một ký-giả rằng y là ân-nhân của thiên-hạ.

Viên giám-đốc khám Sing-Sing, ông Lawes, viết : « Ở Sing-Sing, những tội-nhân đều tự cho họ cũng có tâm-trạng thông-thường không khác đời chi hết. Cũng lý-luận, giảng-giải, tại sao chúng bị bắt-buộc phải cạy tù sắt hoặc bóp cò... và tuyên-bố rằng bỏ tù chúng thật là bất-công. »

Nếu ba tên cướp đó và cả bọn khốn-nạn đương nằm trong khám, tự cho mình vô-tội như vậy thì những người mà chúng ta gặp mỗi ngày ở ngoài đường, cả các bạn nữa, cả tôi nữa, chúng ta ra sao ?

Cho nên ông John Wanamaker, một thương-gia lớn có lần đã tự-thú : « Từ 30 năm nay, tôi đã hiểu rằng : sự chỉ-trích chẳng ích-lợi gì hết. » Ông đã sớm hiểu bài học đó. Riêng tôi, tôi đã phải phấn-đấu trong một phần ba thế-kỷ trước khi thấy lộ ra ánh sáng của chân-lý này : « Dù người ta có lỗi nặng tới đâu, thì trong 100 lần, có tới 99 lần người ta cũng tự cho là vô-tội. »

Chỉ-trích đã vô-ích (nó làm cho kẻ bị chỉ-trích phải chống-cự lại và tự bào-chữa) mà còn nguy-hiểm, vì nó làm thương-tồn lòng tự-ái của người và gây ra oán-thù. Hơn nữa, kẻ ta chỉ-trích tự-nhiên sẽ hăn-học chỉ-trích lại ta, như ông Tổng-trưởng Bộ Nội-vụ Albert Fall, vì ăn hối-lộ 100.000 \$ mà dùng gươm súng đàn-áp kẻ bị ức-hiếp, sau vớ-lô, bị ngồi khám làm cho dư-luận toàn-quốc oán-hờn Chính-phủ, đảng Cộng-hoà suýt đổ, Tổng-thống Harding bị dày-vò, lo-lắng đến đổi ít năm sau thì chết. Vậy mà khi người trách y đã lợi-dụng lòng tin-cậy của bạn là ông Harding và phản ông, thì vợ y nhảy chồm-chồm lên, khóc lướt-mướt, vịn tay bứt tóc, rửa đời, la lớn : « Không ! không ! Chồng tôi không phản ai hết. Cả một toà nhà đầy vàng cũng không quyến-rũ được chồng tôi. Chồng tôi đã bị người ta phản. »

Tâm-trạng con người là như vậy đó. Kẻ làm quấy oán-trách đủ mọi người, mà chẳng bao giờ oán-trách mình cả. Bạn cũng như vậy mà tôi cũng như vậy. Cho nên từ nay, mỗi lần muốn chỉ-trích ai, ta nên nhớ tới hai tướng cướp Capone và Crowley, tới Bộ-trưởng Nội-vụ Fall. Ta nên hiểu rằng những lời chỉ-trích ta thốt ra, cũng như con chim bồ-câu, bao giờ nó cũng trở về chỗ cũ. Kẻ bị ta chỉ-trích chắc-chắn sẽ tìm hết lý-luận để tự bào-chữa và trở lại buộc tội ta.

Vì hiểu vậy nên ông Abraham Lincoln ⁽¹⁾ đã để lại cái danh là có tài dẫn-đạo quần-chúng bậc nhất trong lịch-sử loài người. Hồi thiếu-thời ông nhiệt-liệt chỉ-trích bất-cứ ai, thậm-chí tới viết những thơ phúng-thích để chế-giễu người ta rồi đem liệng cùng đường cho thiên-hạ đọc cười chơi. Một lần cũng vì thói đó, suýt gây nên một cuộc đấu gươm. Từ đó, chẳng những ông không bao giờ nhạo-báng, mỉa-mai ai nữa, mà còn khoan-dung dễ-dãi với mọi người. Châm-ngôn của ông là: « Đừng xét người, nếu ta không muốn người xét lại ta. »

Trong thời Nam-Bắc chiến-tranh, có một lần bại-quân phương Nam, ban đêm chạy tới một con sông, vì mưa bão mà nước dâng cao không thể nào qua nổi. Ông đánh dây thép, rồi muốn chắc-chắn hơn, lại sai người mang hiệu-lệnh cho đại-tướng Meade cầm đầu quân phương Bắc bảo phải lập-tức tấn-công quân phương Nam do tướng Lee cầm đầu. Nhưng Meade vì ngần-ngừ, trễ-nại đã làm ngược hẳn hiệu-lệnh ông và để cho quân phương Nam thừa dịp mực nước xuống, qua sông mà thoát được, lỡ mất cơ-hội độc-nhất, vì chỉ một trận đó có thể chấm dứt cuộc Nam-Bắc tương-tàn...

Ông Lincoln giận lắm, la : « Trời cao đất dày, như vậy là nghĩa-lý gì ? »

Rồi ông than với con rằng : « Quân-địch đã ở trong tay ta mà lại để cho nó thoát ! Trong tình-thế đó bất-cứ ai cầm quân cũng có thể đánh bại tướng Lee. Mà nếu cha có mặt tại đó, chắc-chắn cha đã thắng trận rồi ! » Đoạn ông hăm-hực viết bức thư nầy :

(1) Một vị Tổng-thống an-nhan của Hué-Kỳ trong cuộc Nam-Bắc chiến-tranh. Ông đã bãi-bỏ chế-độ nô-lệ ở Mỹ.

Đại-tướng thân-mến,

Tôi không tin rằng ông nhận-chân được sự đại-tướng Lee trốn thoát tai-hại là đường nào ! Quân-đội y trong tay ta, và vì y đã bại nhiều phen, nếu đánh ngay lúc đó thì chỉ một trận là chiến-tranh đã kết-liệu. Nay thì nó sẽ kéo dài ra không biết đến bao giờ. Thứ hai trước, ông đã không thắng nổi Lee, bây giờ y đã qua sông, mà lực-lượng của ông chỉ có thể bằng hai phần ba hôm đó thì làm sao thắng nổi được y nữa ?

....Dịp may ngàn năm một thuở của ông đã qua rồi và không ai thấu nỗi nỗi buồn-khò của tôi !...

Nhưng bức thư đó, bức thư trách nhẹ-nhàng có vậy, ông viết rồi mà không gửi. Sau khi ông chết, người ta tìm thấy trong giấy-tờ của ông.

Vậy có lẽ ông đã tự nghĩ : « Hãy khoan, đợi một chút... đừng hấp-tấp. Ta ngồi yên-ôn trong toà Bạch-cung này mà ra lệnh thì thật dễ. Nhưng nếu ta đã có mặt tại bãi chiến-trường, nếu như ông Meade từ mấy tuần nay, ta đã thấy máu chảy, đã nghe tiếng rên-la của lính bị thương, hoặc hấp-hối, thì có lẽ ta cũng không hăng-hái tấn-công kẻ địch lắm. Và lại, nếu ta có tính rụt-rè của Meade thì ta cũng đã hành-động y như ông ta. Thôi, việc đã vậy rồi, nói cũng vô-ích. Gửi bức thư này đi, dù ta có hả giận chút-đỉnh, nhưng Meade sẽ trách lại ta, sinh ra bất-hoà, oán giận, mất lòng tự-tin của ông ta đi, và biết đâu ông chẳng từ-chức nữa. »

Là vì ông đã kinh-nghiệm rằng những lời nghiêm-trách không có một ích-lợi nào cả.

Ông Théodore Roosevelt kể lại rằng hồi ông còn làm Tổng-thống, mỗi lần gặp điều khó xử, thường ngả lưng vào

ghế, nhìn lên tấm hình của Lincoln treo trên tường và tự hỏi : « Lincoln ở địa-vị mình, sẽ xử-trí ra sao ? giải-quyết ra sao ? »

Chúng ta cũng vậy, lần sau có muốn « xài » ai, hãy rút tấm giấy 5 Mỹ-kim ở trong túi ra mà ngắm hình Lincoln trên đó rồi tự hỏi : « Ở vào địa-vị ta, Lincoln xử-trí ra sao ? » và muốn sửa-đổi người, ta hãy sửa-đổi ta trước đã. Như vậy có lợi hơn và... ít nguy-hiêm hơn.

Không-Tử nói : « Khi bức cửa nhà ta dơ thì đừng chê nóc nhà bên sao đầy tuyết. » ⁽¹⁾

Hồi nhỏ tôi tự-phụ lắm. Một lần nhận được một bức thư có thêm mấy chữ này : « Thư này đọc cho người ta viết, mà không coi lại. » Tôi thích hàng chữ đó lắm vì tôi thấy nó cho ta cái vẻ quan-trọng và bề-bộn công-việc. Rồi một hôm, muốn lên mặt với một tiểu-thuyết-gia, tôi viết thư cho ông ta và cũng thêm hàng chữ ấy. Tiểu-thuyết-gia đó gởi trả lại bức thư và thêm vào : « Chỉ có sự ngu-xuẩn của ông mới ví được với sự thô-lỗ của ông thôi. »

Nói cho đúng, tôi đã vô-lẽ và những lời chỉ-trích đó không phải là không xứng-đáng. Nhưng vì tôi chỉ là một thằng người, nên tôi thấy nhục lắm và thâm-oán tiểu-thuyết-gia đó đến nỗi mười năm sau, khi hay tin ông ta chết, tôi đã chẳng tiếc một người có tài mà chỉ nhớ tới sự ông đã làm thương-tồn lòng tự-ái của tôi.

Vậy bạn muốn người ta oán tới chết, thì hãy dùng những lời chỉ-trích cay-độc. Còn không thì nên nhớ rằng, loài người không phải luôn-luôn có lý-trí đâu. Họ hành-động suy-nghĩ

(1) Các nhân tự tảo môn tiền tuyết,

Mạc quân tha nhân ốc thượng sương.

(Mỗi người đều quét lấy tuyết trước cửa nhà mình,

Đừng quan-tâm tới giọt sương trên nóc nhà người.)

theo tình-cảm, thành-kiến, lòng-kiêu-căng và hợm-hĩnh của họ. Sự chỉ-trích ví như một mồi lửa, mà lòng kiêu-căng của con người là một kho thuốc súng, gặp nhau tất bùng nổ, gieo tai-hại vô-cùng.

Benjamin Franklin hồi nhỏ vụng xử bao nhiêu thì sau này lại giỏi về khoa tâm-lý và dụng-nhân bấy nhiêu, cho nên được bổ làm sứ-thần Huê-Kỳ tại Pháp. Bí-quyết của sự thành-công đó là ông không bao giờ chỉ-trích ai hết và chỉ thành-thực ca-tụng đức-tính của người thôi.

Chỉ-trích, oán-trách người, buộc lỗi cho người thì kẻ diên nào cũng biết. Nhưng hiền người và tha-thứ cho người thì phải có tâm-hồn cao-cả và sức tự-chủ mạnh-mẽ mới được.

Carlyle nói : « Muốn xét độ-lượng của ai chỉ cần xem cách xử-sự của người đó với kẻ dưới ». Vậy đáng lẽ buộc tội, chỉ-trích ai thì ta phải rón hiểu họ, tìm nguyên-nhân những hành-vi của họ. Đó là nguồn-gốc của cảm-tình, khoan-dung và hòa-hảo.

Đức Thượng-Đế kia mà còn đợi khi người ta chết rồi mới xét công và tội. Tại sao người phạm như chúng ta lại nghiêm-khắc hơn Ngài ?

CHƯƠNG HAI

MỘT BÍ-QUYẾT QUAN-TRỌNG TRONG PHÉP XỬ-THỂ

MUỐN dẫn-dụ ai làm một việc gì theo ý ta, chỉ có cách là làm cho người ấy phát-khởi cái ý muốn làm việc đó.

Xin các bạn nhớ kỹ điều ấy.

Xin các bạn nhớ rằng không có một cách thứ hai nào nữa.

Đã đành, bạn có thể chia súng sáu vào bụng một người qua đường mà bắt người đó phải cỡi đồng-hồ ra đưa cho bạn. Bạn cũng có thể bắt một người làm công phải chăm-chỉ làm việc cho tới khi bạn quay lưng đi, bằng cách dọa tổng cồ hấn ra cửa.

Cầm chiếc roi mây, bạn có thể bắt con nít vâng lời được. Nhưng những cách tàn-bạo đó có những phản-dộng tai-hại lắm. Muốn cảm-dộng ai và dẫn-dụ người đó tới hành-dộng, chỉ có một cách là người ta muốn gì, cho người ta cái đó.

MỘT BÍ-QUYẾT QUAN-TRỌNG...

41

Mà chúng ta muốn những gì? Ít lắm, nhưng khi chúng ta đã muốn thì chúng ta năng-nặc đòi cho kỳ được. Những cái chúng ta muốn là:

- 1.— Sức khoẻ và sanh-mạn
- 2.— Ăn
- 3.— Ngủ
- 4.— Tiền của
- 5.— Đề tiếng lại đời sau
- 6.— Thoả nhục-dục
- 7.— Con-cái chúng ta được mọi sự đầy-dủ
- 8.— Được người khác coi ta là quan-trọng.

Freud, nhà bác-học Đức trứ-danh về bệnh thần-kinh nói rằng hai thị-dục căn-bản của nhân-loại là tình-dục và thị-dục huyền-ngã⁽¹⁾.

Triết-gia John Dewey nói: thị-hiểu mạnh nhất của nhân-loại là thị-dục huyền-ngã. Xin các bạn nhớ kỹ câu: « *Thị-dục huyền-ngã*. » Nghĩa nó vô-cùng và bạn sẽ thường gặp nó trong cuốn sách này.

Bảy thị-dục khác đều dễ thoả-mãn, duy có thị-dục đó ít khi được thoả lắm, tuy nó cũng khẩn-cấp như ăn và ngủ.

Abraham Lincoln nói: « Ai cũng muốn được người ta khen mình. » Chúng ta đều khát những lời khen chân-thành mà than ôi! ít khi người ta cho ta cái đó.

Nhưng kẻ nào đã học được cái bí-quyết làm thoả-mãn lòng dối khát lời khen đó, nó tuy kín-đáo mà dày-vò người ta, đâm rễ trong lòng người ta, thì kẻ ấy « nắm được mọi người

(1) Huyền: rục-rỡ, vờ-vàng. — Thị-dục huyền-ngã là lòng muốn được người khác cho mình là vờ-vàng, quan-trọng.

trong tay mình » và được mọi người tôn-trọng, sùng-bái, nghe lời, « khi chết đi, kẻ đào huyệt chôn người đó cũng phải khóc người đó nữa ».

Loài vật không có dục-vọng ấy. Nghiêm-quân của tôi khéo nuôi heo và bò, kỳ đấu-xảo canh-nông nào ông cũng được giải-thưởng. Ở nhà, ông ghim hết thấy những bằng-cấp đó lên trên một tấm lụa trắng, khách-khứa lại, ông mở ra khoe. Những con heo thản-nhiên đối với những giải-thưởng ấy, còn ông thì khoái lắm, vì những giải-thưởng đó cho ông cái cảm-tưởng rằng ông rất quan-trọng.

Nếu các bậc tiền-nhân không có thị-dục trở nên quan-trọng đó, thì văn-minh không có và chúng ta cũng chỉ như loài vật thôi.

Nhờ nhu-cầu đó mà một thầy ký quên, trong một tiệm tạp-hoá, học-lực dở-dang, mua những sách luật rách nát, về mài-miết học đề rồi trở nên một vĩ-nhân : Lincoln. Các văn-hào, thi-hào viết được những cuốn sách bất-hủ, các ông « vua » dầu lửa, xe hơi... trở nên triệu-phú đều nhờ thị-dục đó cả.

Gia-đình ít người mà cất ngôi nhà cực rộng lớn : mua chiếc xe hơi kiểu mới nhất, sắm bộ đồ cho hợp thời-trang, khoe sự học-hành tấn-tối của con mình ; cũng đều do thị-dục đó hết. Cũng chỉ vì muốn thoả lòng ao-ước trở nên một danh-nhân, mà biết bao thiếu-niên Mỹ đã thành những tướng cướp lợi-hại, những tay sát-nhân không gớm máu, cho đến nỗi khi chúng bị bắt rồi thì đòi cho được đọc ngay những tờ báo đề-tiên trong đó người ta tả chúng như những vĩ-anh-hùng. Được coi hình chúng trên mặt báo, bên cạnh hình những danh-nhân trên thế-giới, chúng quên cái ghế điện nó đợi chúng.

Muốn biết tình-hình, tư-cách một người ra sao, ta chỉ cần xét người đó dùng những phương-tiện nào để thoả-mãn thị-dục huyền-ngã.

Rockefeller thoả-mãn nó bằng cách cất ở Bắc-bình (Trung-Hoa) một nhà thương tối-tân để săn-sóc hàng triệu người nghèo, mà ông chưa từng và sẽ chẳng bao giờ thấy mặt. Dillinger thoả-mãn nó bằng cách giết người, ăn-cướp các ngân-hàng. Bị lính Công-an săn bắt, nó trốn vào một trại ruộng mà tự xưng với người trong trại : « Dillinger là ta đây ! » Nó tự-đắc được cái danh là « kẻ thù số 1 của quần-chúng ».

Nhiều vĩ-nhân trong thế-giới cũng mắc cái tật tự khoe mình là quan-trọng. George Washington bắt mỗi người phải xưng-tụng ông là : « Huê-Kỳ Tổng-thống Đại-nhân ». Kha-Crân-Bô đời chớ được cái danh là : « Đề-dốc Đại-Tây-Dương và Phò-vương Ấn-Độ ». Catherine, Hoàng-hậu nước Nga, không chịu đọc những thư mà ngoài không đề : « Hoàng-đế ngự-lâm ». Bà Tổng-thống Lincoln, một hôm, dữ như cọp cái, quay lại mắng bà Grant giữa dinh Bạch-ốc : « Sao ? Tôi chưa mời mà bà dám cả gan đối-toạ với tôi sao ? »

Các nhà triệu-phú của ta sở-dĩ bỏ tiền ra cho Đề-dốc Byrd thám-hiêm Nam-Cực, vì Đề-dốc hứa sẽ lấy tên của họ đặt tên cho những ngọn núi quanh năm tuyết phủ ở miền ấy. Thi-hào Victor Hugo chỉ cầu sao cho người ta lấy tên ông đặt tên cho kinh-đô nước Pháp. Và thi-hào Anh Shakespeare tuy đã được cả nước Anh tôn-sùng mà còn mua trước-vị để thêm danh-giá cho gia-đình ông. Có kẻ làm bộ đau, bắt người săn-sóc mình, chiêu-chuộng mình để được thấy mình là quan trọng. Như một cô nọ, hết hy-vọng kiếm chồng được, đương khoẻ-mạnh, hoá ra tật-nguyên, nằm hoài ở

giường, bắt mẹ già săn-sóc trong 10 năm, lên thang xuống thang để hầu-hạ cơm nước. Bà mẹ kiệt sức, chết. Trong vài tuần-lẽ, cô à ủ-rũ, bỗng một hôm đứng phắt ngay dậy, trang-diễm, rồi... đi lại như hồi trước.

Đem giải-phẫu bộ óc, thì óc một nửa số người điên cũng bình-thường như óc chúng ta. Một vị bác-học trứ-danh nhận thấy rằng phần nhiều những người đó chỉ muốn tìm, trong tưởng-tượng, sự thoả-mãn của lòng tự-phụ mà hoá điên. Trong đời thực-tế, họ tầm-thường bao nhiêu, tự thấy mình hèn-hạ bao nhiêu, thì trong thế-giới tưởng-tượng của họ, họ càng tự thấy oai-quyền và danh-vọng của họ lớn-lao bấy nhiêu. Những kẻ đó sượng hơn chúng ta nhiều lắm. Họ đã kiếm được, trong thế-giới thần-tiên của họ, cách thoả mãn lòng khát-khao danh-vọng của họ. Họ ký một tấm chi-phiếu⁽¹⁾ một triệu đồng, hoặc viết một bức thư tiến-dẫn ta với Hoàng-đế Ba-Tur rồi vinh-hạnh đưa cho ta.

Đã có những người vì khát-khao danh-vọng mà hoá điên như vậy, thì sự biết khen tài-năng của những người ở chung-quanh ta tất phải là một phép mâu-nhiệm vô-cùng.

Tôi mới biết có một người lãnh lương mỗi năm một triệu đồng⁽²⁾. Mà ông chủ người đó lại có tiếng là keo-cú nữa.

Người đó là Charles Schwab, người tin-cần của ông vua Thiếc Andrew Carnegie. Mà Charles Schwab có thiên-tài không? Không. Biết rõ về dả-kim-thuật⁽³⁾ hơn các viên kỹ-sư khác không? Tuyệt-nhiên không. Chính ông thú với tôi rằng nhiều viên cộng-sự với ông giỏi về kỹ-thuật hơn ông, nhiều lắm.

(1) Tấm giấy đề lấy tiền gửi ở Ngân-hàng.

(2) Một triệu đồng Mỹ trước chiến-tranh 1939-1945.

(3) Thuật nấu đúc đồ kim-thuộc.

Nhưng ông có một tài riêng hiếm có: tài chỉ-huy, dẫn-đạo. Ông biết cho người ta cái mà người ta khát-khao nhất: lời khen và lời khuyến-khích.

Bí-quyết của ông đây. Tôi xin chép đúng lời ông và mong rằng những lời vàng ngọc đó được khắc lên bằng đồng, treo trong mỗi nhà, mỗi trường học, mỗi cửa hàng, mỗi công-sở. Học thuộc câu đó còn ích-lợi cả ngàn lần hơn thuộc những hoá-học-thức⁽¹⁾ hay là mực trung-bình mưa mỗi năm ở Guatemala⁽²⁾.

Schwab nói:

« Cái vốn quý nhất của tôi là năng-lực kêu-gọi được lòng hăng-hái của mọi người. Chỉ có khuyến-khích và khen-ngợi mới làm phát-sinh và tăng-gia những tài-năng quý nhất của người ta thôi.

Những lời chỉ-trích của người trên là một cách tai-hại nhất để diệt những cao-vọng của kẻ làm công. Tôi không bao giờ rầy ai hết. Tôi tin rằng tốt hơn nên khuyến-khích người ta và cho người ta một lý-tưởng để noi tới. Cho nên tôi luôn-luôn sẵn sàng khen-ngợi một cách thiệt-thà. Tôi không tiếc lời khen và rất dè-dặt trong lời chê. »

Schwab nói vậy mà chúng ta hành-động ra sao? — Hoàn-toàn trái ngược. Có điều chi không vừa ý là chúng ta nổi cơn lôi-dình lên; còn nếu vừa ý ta ư? ta làm thinh.

Mà ông chủ của ông là ông Andrew Carnegie sở-dĩ thành-công kỳ-dị như vậy cũng nhờ tài biết khen người đó. Ông ca-tụng những người giúp việc ông trước mặt họ. Ông ca-tụng họ khi họ vắng mặt. Ông còn tìm được cách ca-tụng họ sau khi

(1) Những chữ và dấu-hiệu để chỉ những chất hoá-học.

(2) Một nước nhỏ ở Trung-Mỹ, theo chính-thê cộng-hoà

ông chết nữa. Ông nghĩ ra câu này và bắt người ta khắc lên mộ-chỉ của ông : « Đây là nơi nghỉ ngàn thu của một người biết cách tiêu-dụng những người thông-minh hơn mình. »

Nhà triệu-phú Rockefeller cũng không có bí-quyết chi khác. Khi một hội-viên của công-ti ông đầu-tư⁽¹⁾ một cách tai-hại ở Nam-Mỹ làm cho công-ty lỗ một triệu đồng mỹ-kim, ông chẳng những không phiền-hà mà còn khen bạn tài-tình vãn-cứu được sáu mươi phần trăm số vốn bỏ ra, mà chỉ còn lỗ có bốn mươi phần trăm thôi.

Ziegfield, nhà dàn-cảnh tài nhất của Nữu-ước đã rồi danh cai vì khéo phô-trương nét tuyệt-mỹ của những cô đào phụ. Ông thường nói bất-kỳ một người con gái nào, dù xấu đến nỗi « chẳng ai ngó tới hai lần », ông cũng tạo thành một ngôi sao rực-rỡ trên sân-khấu, chỉ vì ông khéo tô-điểm cho họ có một sức quyến-rũ vô-cùng huyền bí. Ông khen họ đẹp, rồi họ tự thấy họ đẹp, sửa-soạn cho đẹp thêm. Ông lại có óc thực-tế nữa : ông tăng lương cho họ từ 30 mỹ-kim lên một trăm bảy mươi lăm mỹ-kim, để họ có đủ tiền mà trang-sức. Ông lại có những cử-chỉ phong-nhã, lịch-sự. Lần đầu-tiên diễn vở nhạc-kịch : « Ziegfield Follies », ông đánh dây thép chúc mừng họ được kết-quả rực-rỡ và lại tặng mỗi cô đào phụ một bó hồng nữa.

Hồi mà phong-trào nhịn ăn cho bớt mập đang cuồng-nhiệt, có lần tôi cũng đua đòi và nhịn trong sáu ngày sáu đêm. Không khó chịu chi hết. Tới ngày thứ sáu, tôi thấy ít đói hơn ngày thứ nhì.

Ấy vậy mà nếu ta để cho người nhà nhịn ăn trong sáu ngày thì ta đã tự cho ta có tội nặng, nhưng bắt họ nhịn những lời khen và khuyến-khích của ta sáu ngày, sáu tuần, có khi sáu

(1) Xuất vốn ra làm ăn.

mười nam thì ta không ân-hận chút nào. Mà xét ra, sự khen-ngợi và khuyến-khích cũng khẩn-thiết như đói cần ăn vậy. Một kép hát có danh nói : « Không có gì cần-thiết cho tôi bằng những tràng vỗ tay để nuôi lòng tự-ái của tôi. » Chúng ta nuôi cơ-thể của con ta, của bạn-bè khách-khứa, của người làm công cho ta, mà ít khi ta cho thức ăn cần-thiết cho lòng tự-trọng của họ. Chúng ta đãi họ thịt cá để bồi-bổ sức khỏe, mà quên không tặng họ những lời ca-tụng nó vang trong óc họ rất lâu như những điệu nhạc tuyệt-thú.

Tôi biết chắc có bạn đọc mấy hàng đó sẽ nói : « Phải ! Ai lạ gì cái thuyết mật ngọt chết ruồi ! Nịnh-hót cho người ta lên mây xanh chớ gì ! Nhưng ông ơi ! người thông-minh họ không cần câu dầu ! »

Đã dành những lời nịnh-hót vụng-về, rỗng-tuếch, vụ-lợi ở ngoài môi, chỉ lừa được những người ngu thôi. Nó phải thất-bại và thường-thường nó thất-bại. Nhưng nói cho đúng, ta cũng phải nhận rằng thế-gian này có nhiều người ưa phỉnh tới nỗi không phân-biệt nổi chân giả, câu nào họ cũng « khoái được » hết, cũng như những kẻ đói quá rồi, nhai cả cỏ, nuốt cả trùng...

Chẳng hạn như hai anh em Mdivani, tự xưng là Hoàng-thân tuy không có lấy một giọt máu vua chúa trong huyết-quản. Tại sao anh em y đã chiếm nổi giải quán-quân trong đám đa-thê ? Họ đã làm tan-nát nhiều trái tim đàn-bà, cưới được những « ngôi sao màn bạc » có danh nhất và đẹp nhất, những a danh-ca cả thế-giới ngưỡng-mộ, và những thiếu-phụ quý-phái có bạc triệu ? Họ làm cách nào ? Một nữ-ký-giả của một tuần-báo Mỹ bàn về họ nói rằng : « Đối với đại-chúng, cái đa-duyên của hai anh em Mdivani là một trong những điều khó hiểu nhất từ cổ chí kim. » Nhưng một đào hát danh-tiếng hiểu thấu tâm-lý phái mạnh, cho rằng sức quyến-rũ mà không

một người đàn-bà nào chống lại nỗi của anh em nhà đó, chỉ ở chỗ nghệ-thuật phỉnh-nịnh của họ tuyệt-luân, nhất là ở trong thời-đại vật-chất trơ-trên này mà nghệ-thuật đó cơ-hồ đã gần tuyệt.

Cả đến Nữ-hoàng Victoria nước Anh, cũng ưa nịnh lắm. Và Thủ-tướng Disraeli thú rằng ông thường dùng khoa đó suốt trong thời-kỳ ông cầm quyền. Có khi ông nịnh Nữ-hoàng mà không cần giữ ý-tư gì hết, như anh thợ hồ đắp từng bay hồ lên tường. — Tuy ông nói vậy, nhưng ta đừng quên trong sử Anh-quốc, Disraeli là một chánh-trị-gia khôn-ngoan, mánh-lỏi xuất-chúng, không ai bì kịp, đáng bậc thầy trong nghệ-thuật đó, bạn và tôi không bắt-chước được đâu.

Cho nên đối với ông, chánh-sách đó thành-công, nhưng thói thường sự nịnh-hót rồi cuộc bao giờ cũng hại nhiều hơn lợi cho kẻ nịnh. Nó chỉ là một sự giả-dối và, cũng như in giấy bạc giả, thế nào cũng có phen bị bại-lộ.

Vậy thì lời khen-tặng và lời nịnh-hót khác nhau ở chỗ nào ?

Chính ở chỗ một đằng thành-thật tự đáy lòng phát ra và hoàn-toàn không vụ lợi. Còn một đằng chỉ ở ngọn lưỡi, giả-dối để kiếm lợi. Lời khen-tặng làm cho ai cũng hài lòng. Lời phỉnh-nịnh ai cũng khinh-bi.

Dưới một pho tượng đồng cồ hình-dung tướng Obregon, người ta có khắc câu này mà hồi sanh-tiền đại-tướng thường nói : « Ta chớ nên sợ kẻ thù công-kích ta, mà rất ghê sợ những người bạn nịnh ta. »

Không ! Trăm lần không ! Tôi không khuyên bạn nịnh-hót. Trái hẳn lại ! Tôi muốn chỉ bạn một lối xử-thế mới kia !

Xin bạn cho phép tôi nhắc lại : « Tôi muốn chỉ bạn một lối xử-thế mới. »

Anh-hoàng George V sai khắc trong ngự-tiền-văn-phòng của Ngài sáu câu châm-ngôn, trong đó có câu này :

« Các ông dạy cho tôi đừng nịnh-hót mà cũng đừng nghe những lời nịnh-hót dễ-tiện. »

Triết-gia Emerson lại nói : « Ngôn-ngữ không giấu nổi bản-tính. » Nghĩa là : bạn muốn miệng lưỡi khôn-khéo tới bậc nào, bạn vẫn không giấu được bản-tính của bạn.

Nếu có một tài nịnh là đủ rồi, thì dễ quá, và chúng ta đều thành những nhà ngoại-giao đại-tài cả rồi.

Đáng lẽ chỉ nghĩ tới mình thôi, chúng ta nên rán đề ý tới người khác, tìm những tánh tốt của họ. Và lúc đó chúng ta sẽ có thể thành-thật khen họ mà không cần phải dùng những lời tán-dương giả-dối để đến nỗi chưa kịp hờ môi, chúng ta đã bị lột mặt nạ rồi.

Emerson lại còn nói : « Bất-kỳ người nào tôi gặp cũng có chỗ hơn tôi, đáng cho tôi học. » Điều đó đúng với Emerson thì đối với bạn và tôi, còn đúng cả ngàn lần nữa. Đừng nghĩ tới ta nữa, tới tài-năng, nguyện-vọng của ta mà nghĩ tới đức-tính của người. Và đã-dào cái thói nịnh đi. Lời khen thành-thật và nhân-tử phải tự thâm-tâm ta phát ra ! Đừng tiếc những lời cảm ơn và khuyến-khích ! Và những lời nói đó, ít lâu sau ta có thể quên đi, nhưng những người được ta khen-tặng sẽ hoan-hỉ và luôn-luôn nhắc-nhở tới.

CHƯƠNG BA

HÁY KHÊU-GỢI Ở NGƯỜI CÁI Ỗ TỰ MUỐN LÀM CÔNG-VIỆC MÀ CHÍNH TA ĐỀ-NGHỊ VỚI HỌ

TÔI thì tôi ưa trái cây lắm. Nhưng không hiểu vì một lẽ bí-mật gì, loài cá không ưa trái cây như tôi mà lại ưa trùng. Vì vậy khi đi câu, tôi không nghĩ đến cái tôi thích mà chỉ nghĩ đến cái mà cá thích thôi. Tôi không móc trái cây vào lưỡi câu để nhử chúng, mà móc vào đó một con trùng hay một con cào-cào, rồi đưa đi đưa lại trước miệng cá và hỏi nó : « Cá có thèm không ? »

Tại sao ta không dùng chiến-thuật đó với người ? Khi người ta hỏi ông Thủ-ướng Lloyd George tại sao ông nắm được quyền-hành lâu mà ông khác thì bị lật đổ, bị bỏ rơi, ông đáp : « Tôi luôn-luôn rón kiểm mỗi hợp với sở-thích của cá. »

Tại sao cứ luôn-luôn nói tới cái mà chúng ta muốn ? Thực là vô-ích, ngây-thơ và vô-lý. Đã đành, cái gì ta thích thì ta đề ý tới luôn, nhưng chỉ có một mình ta đề ý tới nó. Vì những người khác họ cũng chỉ nghĩ tới cái họ thích thôi, không cần biết ta thích cái gì.

Cho nên chỉ có mỗi một cách dẫn-dụ người khác theo mình là lựa cách nói sao lời yêu-cầu của mình hợp với sở-thích của họ và chỉ cho họ cách đạt được sở-thích đó.

Xin bạn nhớ kỹ điều đó. Nếu bạn muốn cấm con bạn hút thuốc chẳng hạn, đừng thuyết-pháp với nó, đừng bảo nó : « Ba muốn thế này. Ba muốn thế khác » Trái lại, nên chứng-minh cho nó thấy rằng chất độc trong thuốc làm hại bộ thần-kinh và nếu nó không bỏ thuốc đi, thì có lẽ tới kỳ thi thể-thao sau, nó sẽ thua anh em mất. Phương-pháp đó luôn-luôn công-hiệu, dù là áp-dụng với con nít hay với bò con, với dười-ươi. Một hôm, hai cha con triết-gia R. W. Emerson muốn dụ một con bê vào chuồng. Nhưng họ mắc phải cái lỗi thông-thường là chỉ nghĩ tới cái họ muốn. Cho nên cha kéo, con đẩy. Tai-hại thay ! con bê cũng như họ, chỉ nghĩ tới cái nó muốn thôi ; nhân nó bám vào đấy, cứng ngắt, không chịu rời đồng cỏ. Người ở gần thấy tình-cảnh đó : chị không biết nghệ-thuật viết sách và viết tùy-bút, nhưng ít nhất trong trường-hợp này, chị cũng có nhiều lương-tri hơn nhà triết-học Emerson. Chị như con bê, đưa ngón tay vào mồm con vật, như mẹ cho con bú, và con vật ngoan-ngoãn đi theo ngón tay chị mà vào chuồng.

Ngay từ hồi sơ-sinh, bất-kỳ một hành-động gì của ta cũng vị-lợi hết. Ta cho một hội thiện 500 quan ư ? Có chắc là hoàn-toàn không vị-lợi không ? Không. Bởi ta cho như vậy là để được tiếng hảo-tâm, để thoả lòng ưa làm việc nhân, đẹp và cao-cả, và để phước về sau. Vì *Thánh-kinh* có nói rằng : « Con bố-thí tức là cho Cha vậy. » Hoặc vì không từ-chối được vì sợ mắc-cỡ... hay vì muốn làm vui lòng một bạn thân, một thân-chủ. Dù sao đi nữa thì cũng có một điều chắc-chắn là ta đã che vì ta muốn thoả-mãn một thị-dục. — Trong cuốn « *Nghệ-thuật dẫn-dụ hành-động của loài*

người»⁽¹⁾, Giáo-sư Harry A. Overstreet viết: « Hành-dộng do những thị-dục căn-bản của ta mà phát-sanh. Đề-tặng những ai muốn dẫn-dụ người khác trong việc làm ăn, trong chính-trị cũng như trong trường học hay gia-đình, chỉ có lời khuyên này là hơn cả: Trước hết, phải gọi trong lòng người một ý muốn nhiệt-liệt nghe theo ta. » Làm được như vậy thì cả thế-giới giúp ta thành-công và suốt đời, chẳng bao giờ ta bị thất-bại vì cò-độc.

Andrew Carnegie, hồi nhỏ chỉ được học có 4 năm, nhưng vì sớm hiểu bí-quyết đó, nên hồi bắt đầu kiếm ăn, mỗi giờ công được có 4 xu, mà tới sau này tính ra ông đã quyen vào những việc từ-thiện tới ba trăm sáu mươi lăm triệu đồng.

Ông có hai đứa cháu làm cho mẹ lo-lắng nhiều lắm vì đi học xa mà không bao giờ viết thư về nhà. Ông có cách không buộc trả lời mà chúng cũng trả lời lập-tức. Ông viết một bức thư ngọt-ngào lắm rồi tái-bút: « Gởi cho mỗi cháu 5 \$. » Nhưng ông làm bộ quên không gởi tiền. Tức-thì có thư hồi-âm liền, trong đó hai cháu cảm ơn « Chú Andrew thân-mến » và... Và gì nữa, chắc các bạn đã đoán được.

Vậy ngày mai, nếu ta muốn cho ai làm một việc gì, ta hãy thông-thả suy-nghĩ và tự hỏi: Làm sao dẫn-dụ cho ông ấy muốn làm việc mình cầu ông ấy được?

Như vậy khỏi phải chạy lại nhà người ta đề rồi chỉ nói về dự-định của mình, ý muốn của mình, mà luống công vô-ích.

Mỗi năm một lần, tôi mướn một phòng khiêu-vũ tại một khách-sạn lớn ở Nữu-ước để diễn-thuyết.

Có lần tới kỳ diễn-thuyết, người ta thỉnh-lĩnh cho tôi hay rằng tiền mướn phòng tăng lên gần gấp ba giá cũ. Khi

(1) *Influencing Human Behavior.*

đó tôi đã quảng-cáo, in vé, bán vé, xếp dọn đầu vào đó rồi. Tất-nhiên là tôi không muốn trả giá đó. Làm sao bây giờ? Đi kêu-ca với người quản-lý khách-sạn đó ư? Đem cái thắc-mắc của mình tỏ với người ta ư? Ích-lợi gì đâu? Người đó cũng như tôi, chỉ quan-tâm tới điều họ muốn thôi. Tôi suy-nghĩ và hai ngày sau tôi lại tìm người đó, và nói:

« Nhận được thư ông, tôi hơi ngạc-nhiên. Nhưng tôi không trách ông đâu. Ở vào địa-vị ông, có lẽ tôi cũng hành-dộng như ông. Bồn-phận của ông quản-lý khách-sạn này là thâu cho được nhiều lợi. Nếu ông không làm như vậy thì người ta sẽ mời ông ra và như vậy là đáng lắm... Nhưng nếu ông quyết giữ cái giá mới đó thì xin ông lấy một mảnh giấy và chúng ta cùng xét xem lợi và hại ra sao. »

Rồi tôi gạch một gạch dọc chia tờ giấy ra làm hai, một bên là « Lợi » một bên đề « Hại ».

Trong cột « Lợi », tôi biên mấy chữ này: « Phòng khiêu-vũ sẽ trống » và tôi bàn miệng thêm: « Như vậy, ông có thể cho mướn để khiêu-vũ hay hội-hợp. Lợi lắm, vì khi đó giá mướn sẽ cao hơn nhiều, phải không, ông? Nếu tôi chiếm phòng ấy trong ba tuần, chắc-chắn là thiệt cho ông số lời ấy. » — Bây giờ chúng ta xét tới « Hại ». Trước hết đáng lẽ tăng số lợi lên được, ông sẽ không thu được một đồng nào hết, vì tôi không đủ sức trả giá ông định, sẽ đi mướn nơi khác để diễn-thuyết.

« Và lại, còn mất cái lợi này nữa. Tôi diễn-thuyết, sẽ có nhiều thánh-giả thượng-lưu, có học, giàu-có và danh-tiếng tới nghe. Thực là một sự quảng-cáo cực tốt cho ông. Ông cứ bỏ 5.000 \$ quảng-cáo trên báo, không chắc đã quyen-rủ được một số thánh-giả như vậy tới khách-sạn ông. Cái đó cũng đáng kể, phải không, ông? »

Vừa nói, tôi vừa viết hai điều hại đó trong cội «Hại», rồi đưa tờ giấy cho ông ta và nói: «Xin ông cân-nhắc kỹ-lương lợi và hại đi, rồi cho tôi biết ông quyết-dịnh ra sao».

Hôm sau, tôi nhận được một bức thư cho hay rằng tiền mướn đáng lẽ tăng lên 300 phần trăm thì chỉ tăng lên 50 phần trăm thôi.

Xin các bạn đề ý rằng tôi không hề xin giảm giá nhé. Trong suốt câu-chuyện tôi chỉ nói tới điều mà ông ta quan-tâm tới, tôi chỉ tìm-kiếm và bày tỏ cho ông ta cách đạt được ý muốn đó thôi.

Nếu tôi theo sự xúc-dộng tự nhiên trong lòng mà chạy tới kếm ông a, la lên: «Cái gì lạ-lùng vậy? Tự-nhiên ông tăng tiền mướn lên 300 phần trăm khi ông biết chắc rằng tôi đã quảng-cáo rồi, đã in vé rồi? Ba trăm phần trăm! Kỳ-cuơ không? Điên rồi mà! Không khi nào tôi chịu giá đó đâu!»

Và chuyện sẽ xảy ra sao? Chắc-chắn là chúng tôi sẽ cãi nhau và các bạn biết cãi nhau thường-thường kết-quả ra sao. Dù tôi có làm cho ông ta phải tự-nhận rằng ông có lỗi đi nữa thì lòng tự-ái của ông cũng không cho ông chịu thua và chần lờn tôi yêu-cầu.

Henry Ford nói: «Bí-quyết của thành-công — nếu có — là biết tự đặt mình vào địa-vị người và suy-xét vừa theo lập-trường của người vừa theo lập-trường của mình».

Trong nghệ-thuật dùng người, chưa có lời khuyên nào chí-lý bằng lời đó, cho nên tôi muốn nhắc lại: «Bí-quyết của thành-công là biết tự đặt mình vào địa-vị người và suy-xét vừa theo lập-trường của người, vừa theo lập-trường của mình». Chân-lý đó giản-dị minh-bạch làm sao! Đáng lẽ ai cũng phải biết ngay chứ. Thế mà trong một trăm người,

thì có tới chín mươi người không biết đến, trong chín mươi chín trường-hợp.

Bạn muốn có một thí-dụ ư? Thì ngày mai tới sở, bạn cứ xem-xét những thư bạn nhận được, sẽ thấy sự thiếu lương-tri đó. Đây là một bức thư chép nguyên-văn, nói cho đúng hơn, là một tờ châu-tri, của ông giám-đốc một hãng quan-trọng chuyên-môn quảng-cáo bằng vô-tuyến-điện, gởi cho mỗi ông quản-lý những sở vô-tuyến-điện trong nước. (Những hàng chữ trong dấu ngoặc đơn là cảm-tưởng của tôi trong khi đọc).

Gởi ông John Blank

ở Blankville (Indiana)

Ông Blank thân-mến,

Công-ti (Megavox) chúng tôi muốn giữ vững ưu-thế vẫn có từ trước tới nay trong địa-hạt quảng-cáo bằng vô-tuyến-điện.

(Tôi không cần biết điều ông muốn. Tôi đang lo-lắng việc của tôi đây. Nhà Ngân-hàng không chịu cho tôi cố nhà của tôi thêm một hạn nữa... Sáu ăn hết bông hồng của tôi... hôm qua chúng-khoán xuống giá... tôi lỡ xe điện sáng nay... chiều qua người ta không mời tôi dự tiệc... lương-y bảo tôi động-mạch, bị bệnh thần-kinh-viêm. Tôi đang quạu đây thì đọc nhầm bức thư của một kẻ tự-thị chỉ nói đến dự-dịnh của y, ý muốn của y thôi! Cha-chả là ngu! Vậy mà làm nghề quảng-cáo chứ!)

«Sự quảng-cáo của Quốc-gia, nhờ công-ti chúng tôi truyền-thanh đã mở đường cho lối quảng-cáo mới đó. Và những chương-trình phát-thanh của chúng tôi từ hồi đó tới nay đã cho chúng tôi một địa-vị cao hơn những hãng khác.

(À, phải! Hăng ông giàu nhất, mạnh nhất. Rồi sao? Cái đó có liên-can gì tới tôi đâu? Ông không thông-minh chút nào hết. Ông chỉ khoe sự thành-công ménh-mông của ông thôi, như vậy là làm cho tôi cảm thấy địa-vị thấp-kém của tôi, ông biết chưa?)

« Chúng tôi muốn cho khách hàng biết rõ tất cả tình-hình những sở vô-tuyến-điện.

(Ông muốn! ông muốn! Đồ ngu! Tôi không cần biết ông muốn cái gì hết; hãy nói cho tôi nghe cái mà tôi muốn).

« Vậy xin ông gọi ngay cho chúng tôi những điều nên biết về chương-trình và thời-biêu. Những điều đó cần cho chúng tôi mỗi tuần đề lựa kỹ những giờ phát-thanh tiện hơn hết.

(Gọi ngay cho ông! Cả gan thật! Cũng không thêm thêm câu: nếu không làm phiền ông nữa!)

« Ông trả lời gấp, tức là lợi chung cho chúng ta.

(Thằng khùng! Nó dám biểu mình trả lời gấp cho nó, trong khi mình lo-lắng hết việc này việc khác. Mà bức thư của nó có khác gì một tờ châu-tri không? Tôi không tra cái giọng đàn anh đó. Thôi đi!... Ủa! Ông nói gì tới cái "lợi chung của chúng ta" đó? À! Tôi bây giờ ông mới bắt đầu đặt ông vào quan-diêm của tôi:... nhưng ông nói cách mơ-hồ làm sao! không rõ-ràng, không giãi-gải chi hết).

« Chân-thành chào ông.

ký tên :...: Giám-đốc

TÁI BÚT: Có lẽ ông muốn biết đoạn trích sau này trong tờ báo *Blankville* và muốn truyền-thanh nó trong đài của ông».

(Mãi tới cuối thư, trong chỗ tái-bút ông mới chỉ cho tôi một điều có ích cho tôi. Tại sao không đem ra nói trước đi? Một người tự-phụ là nhà quảng-cáo chuyên-môn, tất phải ngu-độn lắm mới vụng-về như vậy.)

Một người suốt đời làm nghề quảng-cáo tự cho mình là thần-thánh trong nghệ-thuật dẫn-dụ người khác mà còn viết một bức thư vô-lý như vậy, thì những ông thợ may, làm nệm, làm vườn ra sao nhỉ?

Đây, một bức thư nữa của ông chủ-sự một nhà ga lớn gọi cho ông Edward Vermylen, theo lớp học của tôi. Người đọc nó có ấn-tượng gì? Tôi sẽ cho bạn hay. Nhưng chúng ta hãy đọc đã.

Xin ông Edward Vermylen chú-ý.

« Thưa ông,

« Vì hàng-hoá cứ chiều mới tới ga chúng tôi, cho nên
« sự khuân hàng lên xe có điều trở-ngại: công-việc nhiều
« quá, phải bắt người làm công làm thêm giờ, xe cam-nhông
« phải trễ, giờ đồ cũng trễ. Ngày 10 tháng 11, chúng tôi
« nhận được của ông hồi 4 giờ 20 một lô là 510 cái thùng.

« Chúng tôi xin ông giúp chúng tôi để tránh những bất-
« tiện đáng tiếc do tình-thế đó mà ra. Vậy chúng tôi tự-tiện
« xin phép ông — nếu có thể được — thu-xếp sao cho hàng
« của ông tới ga chúng tôi vào buổi sáng, nhất là những khi
« ông gọi nhiều hàng.

« Được như vậy thì ông có lợi là hàng của ông ở trên
« xe cắt xuống mau và gọi đi cũng mau.

« Trân-trọng...

Ký tên : J. B. »

Ông Vermylen đưa bức thư cho tôi coi và bình-phẩm như vậy : « Thư đó có kết-quả ngược lại với ý muốn của người viết. Đầu thư, người ta kể những nỗi khó-khăn của công-ti hòa-xã, cái đó ích-lợi gì cho mình đâu ? Rồi người ta xin mình phụ-lực với người ta, sau cùng mới hứa sẽ cắt hàng và gọi hàng cho mình mau hơn trước.

Tóm lại, cái quan-hệ tới mình nhất thì họ để lại sau cùng và xét toàn-thể thì thư đó kêu-gọi sự phản-đối hơn là sự hợp-tác. »

Nay ta thử tìm cách sửa-chữa bức thư đó cho hợp hơn. Trước hết đừng nói đến những vấn-đề riêng của mình, tổn công vô-ích. Phải theo lời khuyên của Ford : « Đặt ta vào địa-vị người mà suy-xét theo quan-diểm của người. » Bức thư sửa-chữa như sau này, tuy chưa được hoàn-toàn, nhưng so với bức trên cũng tấn-tới nhiều rồi.

« Ông Vermylen thân-mến,

« Chúng tôi được hân-hạnh ông chiếu-cổ tới trong 14 năm nay. Tất-nhiên là chúng tôi mang ơn ông lắm và hết lòng tìm cách gọi hàng cho ông được mau-chóng. Nhưng chúng tôi phải thú rằng điều đó khó thi-hành lắm, khi xe cam-nhông của ông tới vào cuối giờ làm việc buổi chiều, như ngày 10 tháng 11 vừa rồi. Tại sao ? Vì một số đông khách hàng khác cũng giao hàng cho chúng tôi vào lúc đó. Thành-thủ nhiều quá, làm không xuê và xe của ông phải đợi, hàng của ông phải gọi trễ.

« Đó là một sự rất đáng tiếc. Tránh nó cách nào ? Bằng cách ông giao hàng cho tôi vào đầu buổi chiều, như vậy xe ông khỏi phải đợi, hàng của ông gọi được mau và những người làm công của ông về nhà được sớm để thưởng món ma-ca-rô-ni (macaroni) tuyệt khéo mà hãng ông chế-tạo ra.

« Xin ông đừng cho rằng chúng tôi kêu-nài ông đâu ; cũng xin ông đừng nghĩ rằng chúng tôi dám tự-tiện chỉ ông cách làm việc đâu. Tôi gọi hầu ông bức thư này với mục-dịch duy-nhất là muốn làm vừa lòng ông hơn trước.

« Dù hàng của ông tới giờ nào đi nữa thì chúng tôi cũng rất vui lòng nhận và gọi đi mau chừng nào hay chừng đó.

« Chúng tôi biết rằng ông bận nhiều việc lắm ; xin ông đừng mất công trả lời thư này.

« Trân-trọng...

Ký tên : J. B. »

Có cả hàng ngàn người bán dạo, lang-thang khắp phố-phường, mỗi-một, thất-vọng, lương ít. Tại sao ? Tại họ chỉ nghĩ tới họ, tới cái mà họ đương tìm-kiếm. Họ không hiểu rằng bán cũng vậy mà tới cũng vậy, chúng ta đều không muốn mua — nghĩa là tiêu tiền — mà chỉ muốn giải-quyết những vấn-đề riêng-tây của chúng ta thôi. Mà người bán hàng nào giúp chúng ta giải-quyết được những cái đó, chỉ cho ta hiểu rằng mua hàng của họ, hoặc để cho họ giúp thì chúng ta sẽ đỡ tốn tiền, đỡ mệt-nhọc, khỏi buồn-bực, khỏi đau, có tương-lai vững-vàng, thì kẻ đó không ép-uồng chúng ta mà sẽ làm cho chúng ta tin và như vậy chúng ta sẽ mua !

Vậy mà biết bao người suốt đời bán hàng mà không hề nghĩ tới quan-diểm của người mua.

Một hôm, tôi gặp một người trước làm biện-sự một hãng cho mượn nhà, tôi hỏi ông ta có thể cho tôi biết nhà tôi ở, tường xây bằng gạch đặc hay gạch rỗng. Ông nói rằng không biết và khuyên tôi hỏi « Nghiệp-đoàn kiến-trúc-sư ».

Điều đó ai mà không biết, can chi phải nhờ tới ông.

Rồi sáng hôm sau, tôi nhận được của ông một bức thư. Trả lời câu hỏi của tôi chẳng ? Không. Đề khuyên tôi một

tức-thì. Cho nó cái gì nó cũng ăn, hy-vọng một ngày nó « nốc-ao » (1) thẳng du-côn kia đã làm cho nó tủi-nhục biết mấy lần.

Đứa nhỏ lại còn có tật dái dầm. Nó ngủ với bà nó. Sáng dậy, thấy tấm « ra » ướt, bà nó bảo : « Ngó này, đêm qua lại dái dầm nữa. » Nó cãi : « Không phải tôi đâu. Bà đó. »

Người ta rầy nó, đánh nó, làm nhục nó. Người ta nhắc cho nó rằng : « Má không muốn cho con như vậy nữa. » Vô ích—những lý-lẽ đó không đủ. Lúc đó, cha mẹ mới tự hỏi : « Làm sao cho nó muốn sửa lỗi được. »

Nó muốn gì, đứa nhỏ đó ? Trước hết, nó muốn bạn pi-gia-ma (Pyjama) như cha nó. Bà nó hứa mua cho nó một bộ nếu nó hết dái dầm. Điều thứ nhì nó muốn giường nó sạch.

Má nó dắt nó tới tiệm lớn, đưa mắt làm hiệu với người bán hàng và nói : « Đây, cậu này muốn mua đồ đây. » Người bán hàng làm bộ coi đứa bé như một người quan-trọng, hỏi : « Cậu muốn mua chi ? » Đứa nhỏ cao lên được vài phân, nở mũi, đáp : « Tôi muốn mua một cái giường. »

Giường chở về nhà rồi, đứa nhỏ chạy kiếm ba nó, khoe : « Ba, ba, lên coi giường của con đi, chính con đã mua đó ! » Cha nó hết lời khen nó rồi kết : « Con đừng làm đổ cái giường đó chứ ! » — « Không ! không khi nào ! » Đứa nhỏ giữ lời hứa. Vì người ta khéo gọi lòng tự-ái của nó. Cái giường đó là giường của nó. Rồi nó lại bạn pi-gia-ma như người lớn. Nó muốn hành-động cũng như người lớn và quả được như vậy.

Một người cha khác có đứa con gái nhất định không ăn cháo buổi sáng Măng, giàng-giải, đồ ngọt, đều vô-hiệu. Cha mẹ hỏi nhau : « Làm sao cho nó thèm ăn sáng được ? »

(1) Đánh ngã. Do tiếng Anh Knock-out

Đứa nhỏ thích bắt-chước má nó lắm. Một hôm, người ta đặt nó lên một chiếc ghế cao, để cho nó nấu món cháo của nó... Rồi, đúng lúc nó đang vinh-hạnh, ba nó vào, như vô-tình. Đứa nhỏ khoe, khua miệng trong cái soong : « Ba, ngó này ! Hôm nay, chính con nấu cháo ».

Rồi nó ăn hai đĩa cháo, không phải ai mời-mọc hề : Chính nó đã nấu cháo đó, nó tự đắc lắm, nó tự thấy quan-trọng lắm. Tự-ý nó ăn.

Một triết-gia nói : « Phát-biểu cái bản-ngã là là một điều cần-thiết nhất đối với ta. » Thế thì tại sao không dùng cái thuật ở trên kia trong công-việc của ta ? Khi ta kiếm được ý nào mới lạ, cứ để cho khách hàng của ta hoặc người cộng-tác với ta tưởng rằng chính họ có ý đó, như cha mẹ đứa nhỏ đã để cho nó tin rằng chính nó đã nấu lấy cháo. Như vậy người khác sẽ tự-đắc lắm... và biết đâu chẳng như đứa nhỏ, đòi cho được hai đĩa cháo ?

Xin các bạn nhớ kỹ rằng :

Muốn dẫn-dụ ai, phải trước hết khêu-gợi cho người đó có lòng ham muốn nhiệt-liệt đã. Làm được như vậy, thì người trong bốn bề sẽ là bạn của ta. Làm không được, thì ta sẽ thui-thủi trên đường đời.

TÁM LỜI KHUYÊN ĐỂ GIÚP CÁC BẠN ĐỌC SÁCH NÀY ĐƯỢC NHIỀU LỢI-ÍCH NHẤT

1.— Muốn đọc cuốn sách này được nhiều lợi-ích nhất, cần có một đức-tính cốt-yếu, quan-trọng hơn cả những định-lệ và quy-tắc. Không có nó thì bài học hay tới mấy cũng không bổ-ích gì, mà có nó thì không cần những bài đó cũng làm được những việc phi-thường.

Vậy điều-kiện mầu-nhiệm đó là gì? Rất giản-dị: là phải có lòng ao-ước thiết-tha muốn tìm hiểu thêm, muốn học thêm, và một cường-chí quyết bồi-bổ năng-lực xử-thế, dụng-nhân của mình.

Làm sao luyện được chí đó? Bằng cách luôn-luôn tâm-niệm rằng những quy-tắc dạy trong tập này vô-cùng quan-trọng. Bạn hãy tự nhắc luôn-luôn rằng: « Hạnh-phúc của ta, sự thành-công của ta, danh-vọng, tiền-của của ta phần lớn đều do sự khôn-khéo trong khi giao-thiệp với người mà có. »

2.— Bạn đọc một lần mỗi chương để hiểu đại-cương. Rồi có lẽ bạn muốn hấp-tấp coi tiếp ngay chương sau. Xin đừng. Phải đọc lại kỹ-lưỡng một lần nữa. Như vậy đỡ tốn thì-giờ mà có nhiều kết-quả.

3.— Phải thường-thường ngừng đọc để suy-nghĩ những điều mới đọc và tự hỏi: lời khuyên đó, lúc nào có thể áp-dụng được và áp-dụng ra sao?

Như vậy mới là bổ-ích

4.— Tay nên có cây viết chì hay viết máy để đánh dấu ở ngoài lề những lời khuyên nào mà bạn tính thi-hành. Nếu là một quy-tắc cực-kỳ quan-trọng thì gạch nó, hoặc đánh bốn chữ X « xxxx » ở ngoài lề. Như vậy, khi coi lại, mau và dễ thấy hơn.

5.— Tôi biết một người đã làm giám-đốc một công-ti Bảo-hiêm lớn từ 15 năm rồi. Vậy mà mỗi tháng ông đọc hết những điều-lệ bảo-hiêm của công-ti ông, tháng nào cũng vậy, hết năm này qua năm khác. Tại sao? Tại kinh-nghiệm cho ông ý rằng chỉ có cách đó mới nhớ kỹ hết điều-lệ được thôi.

Riêng phần tôi, tôi đã có lần đề ra hai năm trời để viết một cuốn sách về sự hùng-biện. vậy mà tôi vẫn phải thỉnh-thoảng coi lại cuốn đó để khỏi quên những điều chính tôi đã viết ra. Cái mau quên của loài người thiệt lạ-lùng, đáng làm cho ta ngạc-nhiên.

Vậy, nếu bạn muốn cuốn sách này giúp ích cho bạn được lâu-dài, xin đừng tưởng rằng chỉ đọc nó một lần là đủ. Sau khi nghiên-cứu nó kỹ rồi, mỗi tháng nên đề ra vài giờ ôn lại. Bạn đặt nó luôn-luôn trên bàn giấy và thường mở nó ra. Đầu-óc bạn phải thấm-nhuần những khả-năng đẹp-dẽ nó cải-thiện đời bạn, những khả-năng mà bạn chưa có, còn phải chinh-phục nữa. Xin bạn nhớ rằng chỉ có cách luôn-luôn thấy ở trước mắt những quy-tắc đã trình-bày, mới có thể áp-dụng nó được một cách tự-nhiên, không khó-nhọc, như cái máy, và làm cho những quy-tắc đó thành ra bản-tính thứ nhì của bạn. Ngoài ra, không có cách nào khác.

6.— Bernard Shaw nói rằng học không, không đủ; phải thực-hành nữa. Đã học thì phải hành. Ông nói có lý. Muốn học, phải hoạt-động, chứ không thụ-động. Nhờ thực-hành mới tiến được. Vậy muốn thấm-nhuần những quy-tắc này, hãy có cơ-hội, xin bạn thực-hành liền. Nếu không, sẽ mau quên lắm.

Tôi cũng biết đó là một sự khó-khăn. Vì chính tôi cũng có khi thấy khó thi-hành những điều tôi đã chỉ cho các bạn. Ví-dụ khi bạn bức-tức, tự-nhiên bạn muốn chỉ-trích, khiển-trách chứ không nghĩ tới sự tự đặt mình vào địa-vị người. Kiểm một tật xấu của người dễ hơn là tìm cái hay của họ. Ta tự-nhiên muốn nói tới những việc ta đương lo nghĩ hơn là nói tới những đầu-đề làm cho người khác vui lòng. Cho nên bạn phải nhớ rằng sách này không phải để hiểu-biết thêm mà là để luyện cho có những tập-quán mới, để dự-bị một lối sống mới. Như vậy cần phải mài công, kiên-nhẫn, chăm-chú hàng ngày.

Vậy, xin bạn thường mở những trang này ra. Cuốn này phải là kim chi-nam của bạn trong sự giao-thiệp với người. Và khi bạn gặp một vấn-đề, như sửa lỗi một đứa nhỏ, làm sao cho bạn trăm năm đồng-ý với bạn, hoặc làm cho một khách hàng đương giận mà được hài lòng, thì xin bạn hãy suy-nghĩ một chút đã, chống-cự với sự xúc-động đầu-tiên, đừng để cho nó lôi-cuốn vì thường nó có hại. Lúc đó xin bạn nhớ tới cuốn này, hoặc nếu có thì-giờ thì mở nó ra coi, đọc lại những đoạn đã đánh dấu. Áp-dụng những quy-tắc trong đó và bạn sẽ thấy những kết-quả phi-thường.

7.— Bạn đặt lệ với người nhà hoặc bạn-bè rằng hễ bắt gặp bạn làm trái quy-tắc nào đó thì bạn phải chịu phạt một

số tiền. Phải làm sao cho sự học tập của bạn thành ra một trò chơi vui mà mê được.

8.— Ông hội-trưởng một nhà ngân-hàng lớn ở New-york, sau khi nghe vài bài giảng của tôi, có tả rõ cách sửa mình của ông như sau đây mà chính ông đã kiểm ra được từ lâu. Nó vô cùng hiệu-nghiệm. Ông học ít lắm, nhưng là một trong những nhà tài-chánh lớn nhất ở châu Mỹ; ông thú rằng chỉ nhờ phương-pháp của ông mà ông thành-công.

« Từ lâu rồi, ông nói, tôi ghi trên một cuốn lịch những công việc buôn-bán mỗi ngày. Tối thứ 7, tôi không tiếp ai hết, để tự xét mình. Ăn tối rồi, tôi cắm-cung trong phòng giấy của tôi, mở cuốn sổ tay ra, suy-nghĩ về mỗi câu-chuyện, mỗi lần bàn cãi, mỗi cuộc thương-nghị, mỗi vụ chạy-chọt trong tuần lễ đó. Tôi tự hỏi :

— Lần đó, ta đã lỡ-lầm chỗ nào ?

— Đã hành-động khéo chỗ nào ? Có thể khéo hơn được không ? Ra làm sao ?

— Sự lôi-thôi đó cho ta bài học gì ?

Có khi tự xét như vậy, tôi thấy đau khổ lắm; có khi tôi lấy làm lạ-lùng sao đã lăm-lở nặng-nề như thế được. Nhưng tôi càng lớn tuổi thì lăm-lở càng ít đi và có khi còn muốn tự vỗ vai mà khen mình nữa. Chưa có gì giúp tôi nhiều bằng phương-pháp tự-xét và tự-cải đó.

Nhờ nó mà tôi xét-đoán chắc-chắn, minh-mẫn hơn; những sự quyết-định của tôi thích-dáng hơn, và giúp tôi rất nhiều trong sự giao-thiệp với mọi người. Tôi xin nhiệt-liệt giới-thiệu nó với « hải-nội chư quân-tử ».

Tại sao các bạn không dùng một phương-pháp tương-tự kiểm-điểm lại cách các bạn áp-dụng những quy-tắc trong tập này ra sao ? Nếu các bạn quyết-tâm làm, sẽ có hai cái lợi :

Thứ nhất : các bạn sẽ say-mê học được một môn học có giá-trị vô-song về phương-diện giáo-hoá.

Thứ nhì : các bạn sẽ nhận thấy rằng khả-năng của bạn làm đẹp lòng và dẫn-dụ người khác sẽ nảy-nở, rục-rỡ như bông đào về tiết xuân vậy.

TÓM LẠI : Muốn đọc sách được nhiều ích-lợi nhất, phải :

I.— Có lòng ham muốn học-hỏi và thi-hành những định-lệ chỉ-phối sự giao-thiệp giữa loài người với nhau.

II.— Đọc mỗi chương hai lần, rồi mới qua chương sau.

III.— Thỉnh-thoảng ngưng đọc để tự-hỏi nên thi-hành mỗi quy-tắc ra sao và vào lúc nào ?

IV.— Gạch-dưới những ý chính.

V.— Mỗi tháng coi lại cuốn này một lần.

VI.— Hễ có cơ-hội thì phải thực-hành ngay những quy-tắc học được. Dùng cuốn này làm kim chỉ-nam để giải-quyết những nỗi khó-khăn hằng ngày.

VII.— Tặng cho bạn thân một số tiền nào đó chẳng hạn, mỗi khi bạn bắt gặp ta làm trái với những quy-tắc đó. Như vậy để làm cho sự học biến thành một trò chơi hứng-thú.

VIII.— Mỗi tuần kiểm-điểm những tấn-tới hoặc những sai-lầm của bạn. Bạn hãy tự xét mình coi đã bồi-bổ được khuyết-điểm nào và trong những dịp nào.

PHẦN THỨ NHÌ

Sáu cách gây thiện-cảm

CHƯƠNG NHẤT

ĐỀ CHO TÔI ĐÂU CŨNG ĐƯỢC TIẾP ĐÓN NIỀM-NỖ

THIỆT tình bạn cũng chẳng cần đọc sách này mới biết cách đặc nhơn-tâm. Bạn chỉ cần áp-dụng những phương-pháp thu-phục cảm-tình của một con vật mà cả hoàn-cầu không ai không thương-mến.

Lát nữa, ra đường bạn sẽ gặp nó. Khi còn xa bạn chừng mười bước, nó đã bắt đầu ve-vẫy đuôi rồi. Nếu bạn ngừng lại mà vuốt-ve nó thì nó chồm lên và tỏ ra trăm vẻ yêu-đương và bạn có thể biết chắc-chắn rằng trong sự nũng-nàn đó không có một mảy-may vụ lợi, vì nó chẳng cầu bạn mua giúp một vài món hàng ế, mà cũng chẳng ham gì được kết duyên cùng bạn.

Có bao giờ bạn ngừng lại một phút mà suy-nghĩ rằng trên vũ-trụ này, chỉ có con chó là không cần làm việc mà cũng sống một cách ung-dung không ? Ta nuôi gà, là vì gà cho ta trứng ; ta nuôi bò, là vì bò cho ta sữa ; mà ta có nuôi con hoàng-yến cũng vì tiếng hót của nó. Nhưng ta nuôi chó chỉ vì cái lý độc-nhất là nó cho ta cái êm-dềm của tình thương ⁽¹⁾.

Trong những kỷ-niệm êm-dềm nhất của tuổi thơ, tôi còn nhớ đến con Cún của tôi, một con chó nhỏ, lông vàng, đuôi cụt mà cha tôi mua cho tôi có năm cắt. Cún chưa hề đọc một

(1) Theo quan-niệm Âu-Mỹ.

trang sách tâm-lý nào hết. Nó không cần đọc. Giáo-sư William James, giáo-sư Harry A. Overstreet, không ngài nào dạy được cho nó một chút nghệ-thuật làm đẹp lòng người. Nhưng nó có phương-pháp hoàn-toàn để làm mọi người yêu nó : là *chính nó, nó yêu mọi người*. Lòng yêu đó tự-nhiên và chân-thành tới nỗi tôi không thể không mến nó được.

Các bạn muốn gây thiện-cảm không ? Hãy làm như con Cún : *Quên mình và thương người*.

Con Cún hiểu rằng nếu sốt-sắng quan-tâm tới người, thì chỉ trong hai tháng sẽ có nhiều bạn thân hơn là hai năm kiếm đủ cách làm cho người ta phải quan-tâm tới mình. Tôi phải nhắc lại câu đó :

Nếu các bạn sốt-sắng thành-thật quan-tâm tới người khác thì chỉ trong hai tháng sẽ có nhiều bạn thân hơn là hai năm gắng công bắt người khác quan-tâm tới các bạn.

Vậy mà biết bao người một đời lăm-lẫn không chừa, không biết định-luật đó. Họ nhất-định muốn người khác phải chú-ý tới họ. Công dã-tràng... Thiên-hạ không nghĩ tới bạn đâu. Họ nghĩ tới họ, sáng, chiều và tối.

Công-ti Điện-thoại ở Nữ-ước mới điều-tra xem trong khi đàm-thoại tiếng nào được dùng nhiều nhất. Các bạn chắc đã đoán được... Đó là tiếng « Tôi ». Trong 500 câu-chuyện thì người ta dùng nó tới 3.900 lần « Tôi », « Tôi », « Tôi »...

Khi bạn coi tấm hình trong đó có bạn chụp chung với những người khác, thì người thứ nhất mà bạn ngó là ai ?

Nếu bạn tin rằng mọi người đều chú-ý tới bạn, thì xin bạn trả lời tôi câu này : « Nếu bạn chẳng may chiều nay từ-trần thì sẽ có bao nhiêu người đi tiễn bạn tới huyệt ? »

Tại sao người khác quan-tâm tới bạn trong khi bạn không quan-tâm tới người ta trước ? Xin bạn cầm cây viết chì và trả lời câu hỏi đó trong hàng bỏ trắng dưới này.

Nếu chúng ta chỉ gắng sức kích-động người khác để cho họ chú-ý tới ta thì không bao giờ có bạn chân - thành hết. Đó không phải là cách gây được tình tri-kỷ.

Alfred Adler, triết gia trứ-danh, viết một cuốn sách rất hay đề là « *Chân-nghĩa của cuộc đời* »⁽¹⁾, trong đó ông nói : « Kẻ nào không quan-tâm tới người khác, chẳng những sẽ gặp nhiều sự khó-khăn nhất trong đời, mà còn là người có hại nhất cho xã-hội. Hết thấy những kẻ thất-bại đều thuộc hạng người đó ». Các bạn có thể đọc hàng tá những sách về tâm-lý mà không kiếm được một lời vừa đúng vừa nhiều nghĩa như câu đó. Tôi rất ghét nói đi nói lại. Nhưng lời khuyên của ông Adler quan-trọng tới nỗi tôi phải chép nó lại lần nữa :

« Kẻ nào không quan-tâm tới người khác, chẳng những sẽ gặp nhiều sự khó-khăn nhất trong đời, mà còn là người có hại nhất cho xã-hội. Hết thấy những kẻ thất-bại đều thuộc hạng người đó ».

Đời sống của Hoàng-đế Nã-phá-luân, chứng-minh lời nói đó. Khi ly-dị Hoàng-hậu Joséphine, vì có bà này không thể cho ông người kế-tự, ông than-thở cùng bà trước khi chia tay : « Sự phú-quí vinh-hoa của tôi, trần-gian chưa từng thấy. Vậy mà cho đến giờ này đây, bà là người độc-nhất trên đời, tôi có thể tin-cậy được ».

Nã-phá-luân thì tin như vậy. Nhưng ai đã từng đọc sử đều buồn mà nhận thấy rằng lòng tin đó quá đáng.

(1) *What life should mean to you.* — Pháp dịch : *Le vrai sens de la vie.*

Ông giám-đốc tờ báo *Collier's* nói : « Muốn cho độc-giả thích những truyện ngắn của bạn thì bạn phải yêu độc-giả đã, phải chú-ý tới họ. » Chân-lý đó đúng khi bạn viết tiểu-thuyết cho độc-giả coi. Nó còn ba lần đúng hơn nữa, khi bạn trực-tiếp nói chuyện với người khác.

Howard Thurston, ông vua ảo-thuật, trong 40 năm trời, đem tài bịp mắt thiên-hạ làm cho cả thế-giới ngạc-nhiên, và thần-phục ; kiếm được gần hai triệu đồng ; một hôm thú-với tôi rằng hồi ông nhỏ, đã phải xa cha mẹ đi lang-thang, ăn xin nhà này tới nhà khác, và nhờ ngó những quảng-cáo hai bên đường xe lửa mà biết đọc. Về nghề ảo-thuật, thiếu gì người biết nhiều hơn ông, nhưng ông có hai đức-tính mà người khác không có :

Thứ nhất : thấu rõ tâm-lý loài người và khi lên sân-khấu, ông có sức quyến-rũ và gây hứng. Mỗi cử-chỉ của ông, mỗi lần ông chuyển giọng nói, mỗi nét cau mày là cả một công-trình luyện-tập. Mà hết thấy công-trình đó chỉ có mục-đích làm cho khán-giả say-mê và thì-giờ chóng qua.

Thứ nhì : ông thành-thật chú-ý tới khán-giả. Những nhà ảo-thuật khác ở trên sân-khấu ngó xuống tròng-tròng, như có vẻ nói : « Tụi này toàn đồ-mất-thịt. Ta sẽ bịp chúng để như chơi. » Phương-pháp của Thurston khác hẳn. Mỗi lần sắp ra sân-khấu, ông tự nói : « Ta mang ơn những người tới đây coi ta diễn trò. Nhờ họ, ta sống được phong-lưu. Vậy ta phải hết sức trở tài cho họ vừa lòng. » Rồi ông vừa nhủ : « Tôi yêu khán-giả của tôi. Tôi yêu khán-giả của tôi », vừa tiến ra ngoài sân-khấu. Bạn cho là « lối-bịch », là vô-lý ư ? Cái đó là quyền của bạn. Nhưng chính đó là nguyên-nhân sự thành-công của một trong những nhà ảo-thuật danh-tiếng nhất từ xưa tới nay.

Tổng-thống Théodore Roosevelt thu được nhân-tâm một cách lạ-lùng cũng nhờ bí-quyết đó. Cho đến người ở của ông cũng sùng-bái ông nữa. Người da đen làm bồi-phòng cho ông, viết một cuốn sách nói về đời tư ông, trong đó có câu-chuyện lý-thú này :

« Một hôm, nhà tôi hỏi Tổng-thống về loài chim đa-da mà nó chưa từng thấy bao giờ. Ngài tả tỉ-mỉ loài chim đó cho nó nghe. Ít lâu sau, có người kêu điện-thoại ⁽¹⁾, nhà tôi chạy lại trả lời. Thì ra ngài Tổng-thống kêu nó, cho nó hay rằng hiện có một con chim đa-da đậu trong sân cỏ, và nếu nó muốn coi thì ngó ra sẽ thấy. Chỉ những việc nhỏ-mọn như vậy cũng đủ tả tánh-tình của Ngài và những việc đó, Ngài rất thường làm.

« Mỗi khi Ngài đi dạo gần tới nhà riêng của chúng tôi, dù chúng tôi có đứng khuất thì cũng kêu chúng tôi và chào lớn tiếng. »

Một ông chủ như vậy, thì người làm công nào mà không yêu-kính ? Bất-cứ ai mà không yêu-kính ?

Một bữa, ông tới Bạch-cung, phải khi Tổng-thống Taft vì Phu-nhơn đi vắng, ông kêu lên từng người đầy-tớ cũ và nòng-nàn hỏi thăm họ, cả đến những chị phụ-bếp cũng được hân-hạnh đó. Khi gặp chị phụ-bếp Alice, ông hỏi chị còn làm bánh mì bằng bột bắp không. Chị ta đáp còn làm, nhưng chỉ có đầy-tớ ăn, còn trên bàn chủ không ai dùng tới.

Ông cười lớn : « Tại các ngài không sành ăn. Khi nào gặp Ngài Tổng-thống, tôi sẽ chê Ngài chỗ đó. »

Chị đó dâng ông một miếng bánh mì bột bắp. Ông vừa đi về phòng giấy vừa ăn, gặp người làm vườn nào, người

(1) Hai vợ chồng đó ở nhà dưới. Ông T. Roosevelt ở nhà trên, giữa cỏ sân.

phu nào, ông cũng kêu tên mà chào như hỏi ông còn làm Tổng-thống. Một người làm công già rưng-rưng nước mắt nói rằng, ngày hôm đó là ngày sung-ước nhất của va từ hai năm nay. Và đời ngày đó lấy tấm giấy một trăm, y cũng không đổi.

Ông Charles W. Eliot, giám-dốc Đại-học-đường Harvard trong gần nửa thế-kỷ, cũng nhờ đức-độ tha-thiết lo-toan giúp người mà được kính-mến nhất trong các trường đại-học tự cò chí kim.

Một hôm, một sinh-viên nghèo lại xin quý tương-trợ sinh-viên do ông quản-lý cho vay 50 mỹ-kim để lấy tiền ăn học. Ông cho mượn. Khi người đó cảm ơn rồi, sắp quay ra, ông gọi lại: « Mời trò hãy ngồi chơi một lát. Trò nấu-nướng lấy ở trong phòng phải không? Sự đó chẳng hại gì cho sức khoẻ của trò, nếu trò biết lựa món ăn vừa bổ vừa rẻ, và ăn được đủ no. Hồi tôi còn đi học, tôi cũng như trò. Trò biết món thịt dê đông không? Bỏ nhất và rẻ nhất. Hồi xưa, tôi làm món đó như vậy... » Rồi ông giảng một hơi về cách lựa thịt, nấu, ép, ăn... Sinh-viên đó lấy làm ngạc-nhiên lắm và cảm-động vô-cùng.

Tôi nhờ kinh-nghiệm mà thấy rằng có thể làm cho các nhân-vật quan-trọng có danh-vọng nhãi của châu Mỹ đề ý tới ta và chịu hợp-tác với ta bằng cách ta chú-ý tới họ, kính-mến họ và thiết lòng ngưỡng-mộ họ.

Đây là một thí-dụ:

Cách đây đã lâu, hồi tôi còn dạy khoa « Viết tiểu-thuyết » tại « Học-đường Nghệ-thuật và Khoa-học » ở tỉnh Brooklyn, tôi ước-ao sao được nhiều danh-sĩ đáng ngưỡng-mộ tới lớp tôi, diễn-thuyết cho học-trò tôi nghe về những kinh-nghiệm họ đã thấu-thái được.

Tôi và học-trò tôi liền chung nhau viết cho mỗi vị một bức thư. Trong thư nói rằng chúng tôi rất thán-phục tác-phẩm của họ và hết lòng ước-ao được học-hỏi ý-kiến của họ và những bí-quyết đã giúp họ thành-công rực-rỡ.

Mỗi một bức thư đó có chừng một trăm năm mươi người học-trò của tôi ký tên. Chúng tôi lại nói thêm rằng vì chúng tôi dư hiểu họ rất ít giờ rảnh-rang để soạn một bài diễn-văn, nên chúng tôi mạn phép đính theo thư một bản phỏng-vấn về đời tư và phương-pháp làm việc của họ.

Cách cư-xử nhã-nhận đó làm cho họ vừa lòng lắm. Ai mà chẳng phải vừa lòng?

Cho nên không có một danh-nhân nào từ-chối lời thầy trò chúng tôi yêu-cầu: họ đích-thân tới Brooklyn và vui-vẻ diễn-thuyết cho chúng tôi nghe.

Hết thầy chúng ta — từ người đồ-tễ, người bán bánh, đến vua chúa trên ngai vàng — hết thầy đều quý-mến ngưỡng-mộ chúng ta. Như Hoàng-đế nước Đức Guillaume đệ-nhi chẳng hạn, sau đại-chiến trước, cả thế-giới ghét cay ghét đắng ông. Chính dân-tộc của ông cũng chống lại ông nữa. Ông phải trốn qua Hoà-Lan để khỏi mất đầu. Cả triệu người đòi thiêu sống hoặc phân thây ông. Vậy mà trong đám lửa giận bùng-bùng của cả nhân-loại đó, lại có một đứa nhỏ viết cho ông một bức thư giản-dị và chân-thành, chứa-chan tình quý-mến và ngưỡng-mộ. Đứa nhỏ nói ai nghĩ sao mặc ai, riêng với nó, Hoàng-đế Guillaume bao giờ cũng là chúa nó, Hoàng-đế của nó. Hoàng-đế cảm-động vì bức thư đó lắm nên mời nó qua Hoà-Lan thăm ông. Đứa nhỏ đi, có má nó theo, kết-cục là một đám cưới... Đứa nhỏ đó bầm-tính đã biết làm đẹp lòng người, không cần phải đọc sách này.

Muốn được người khác yêu ta, ta phải vì họ, đừng quản công, đừng sợ mất thì-giờ, phải suy-nghĩ, gắng sức và

quên mình nữa. Quốc-vương Edouard III trước khi qua thăm Nam-Mỹ, học tiếng Y-Pha-Nho trong ba tháng để có thể diễn-thuyết bằng tiếng bôn-xư được. Nhờ vậy mà ông được dân Nam-Mỹ kính-yêu vô-cùng.

Đã từ lâu rồi, tôi rần biết và ghi kỷ-lương sanh-nhật của bạn-bè trong cuốn sổ tay. Làm sao mà biết được những ngày đó ? Dễ-dàng lắm. Tuy tôi chẳng tin chút chi về khoa chiêm-tinh hết, nhưng tôi cũng cứ hỏi bạn tôi có tin rằng ngày sanh tháng đẻ có ảnh-hưởng đến tính-tình vận-mạng ta không. Rồi tôi hỏi ngày sinh tháng đẻ của ông ta. Tôi nhằm ngày tháng đó cho nhớ, rồi hễ khi ông quay lưng đi là tôi chép vội trên một miếng giấy nào đó, để sau sẽ biên vào sổ tay. Tới đầu năm, tôi đánh dấu những ngày tháng đó vào một cuốn lịch để khi xé tới ngày đó, tự-nhiên nhớ đến, mà gửi thư hoặc dày thép chúc mừng sanh-nhật bạn tôi. Các bạn tôi ngạc-nhiên làm sao ! Và tôi thành-công không ngờ ! Có khi chỉ có một mình tôi nhớ mừng sinh-nhật của các bạn tôi thôi.

Bạn muốn gây thiện-cảm ư ? Thì cứ niềm-nở và sốt-sắng tiếp đón mọi người. Trước máy điện-thoại cũng vậy. Khi trả lời « Allo ! », bạn cố lấy cái giọng vui-vẻ, êm ái để người nghe thấy rằng bạn thích được nói chuyện với người đó lắm.

Công-ti Điện-thoại Nữ-ước dạy các cô phân-phối điện-thoại nói câu này : « Dạ xin Ngài nhắc giùm em số bao nhiêu ạ » với một giọng êm-dịu ngọt-ngào như lời chào-hỏi. Ngày mai, khi kêu điện-thoại, xin bạn nghĩ đến điều đó.

Thuật đó trong những giao-thiệp về thương-mãi có kết-quả tốt không ? Tôi có thể kể cả chục thí-dụ ra đây, nhưng thiếu chỗ, chỉ xin kể ra hai thôi.

Ông C. R. Walters làm việc tại một ngân-hàng, được lệnh trên phái điều-tra kín, xem một hãng kia có đáng được ngân-hàng tín-nhiệm không. Ông bèn lại thăm giám-dốc một công-ti kỹ-nghệ lớn để xin ông giúp cho ít tài-liệu về hãng nọ. Ông kia trả lời một cách mơ-hồ, rụt-rè, như người không muốn bị liên-lụy. Cuộc gặp-gỡ đó vô-ích.

Ông Walters thất-vọng không biết làm sao. Bỗng ông nhớ khi sắp vô phòng giấy nhà kỹ-nghệ đó, có nghe một cô thư-ký nói với ông này rằng hôm nay không có con cò nào mới cho ông ta hết. Thì ra kỹ-nghệ-gia đó sưu-tập cò cho con trai ông 12 tuổi.

Ông Walters lại nhớ sở ông nhận được nhiều thư ở ngoại-quốc gởi lại. Thế là ông đã kiếm cách thoát được con bí rồi. Chiều hôm sau, ông trở lại thăm nhà kỹ-nghệ, viết trên miếng giấy nhỏ rằng có cò lạ đem lại biếu con ông, rồi biếu người đưa vào... Lần này được tiếp đón niềm-nở làm sao ! Nhà kỹ-nghệ siết tay ông như một người ta ứg-cử nghị-viên siết tay một cử-tri vậy ! Nhà kỹ-nghệ tươi như hoa, vừa lật đi lật lại những con cò, vừa nhắc đi nhắc lại : « Thằng George của tôi sẽ mê con cò này ! Còn con kia nữa, thật là vô-giá ».

Ông Walters kể lại rằng : « Trong nửa giờ đồng-hồ, chúng tôi chỉ nói chuyện cò, và nhìn tâm-hình cậu George. Rồi không đợi tôi hỏi, nhà kỹ-nghệ quan-trọng đó bỏ một giờ đồng-hồ nữa cho tôi biết hết thầy những tài-liệu mà tôi muốn có. Không điều gì ông biết mà không cho tôi hay, rồi lại kêu những người giúp việc, để hỏi thêm nữa ; lại gọi điện-thoại trước mặt tôi để hỏi thăm những nơi ông quen biết. Ông đưa tôi một chồng báo-cáo, thu-ừ, có đủ những con số. Một sự thành-công chưa từng thấy ».

Và đây một chứng-cớ khác.

Ông Knaphle mời một xí-nghiep lớn có rất nhiều chi nhánh mua than cho hãng mà ông thay mặt. Mời hàng mấy năm mà không được kết-quả chi hết. Xí-nghiep đó cứ tiếp-tục mua than của một hãng ở tại ngoại-ô châu-thành, mà than đó lại do cam-nhông chở ngang qua hãng ông Knaphle.

Ông này giận lắm và trong một buổi diễn-thuyết trong lớp tôi, ông đã tỏ sự uất-giận của ông bằng cách nặng lời chỉ-trích những xí-nghiep liên hiệp ⁽¹⁾, tố-cáo rằng đó là cái ung-thur của nền kinh-tế quốc-gia.

Tôi khuyến-dụ ông ấy thử dùng một chiến-thuật khác hẳn. Chúng tôi tính tổ-chức một cuộc bàn-cãi đầu-đề như vầy:

« Những xí-nghiep liên- hiệp có hại cho nền kinh-tế một nước không ? »

Rồi tôi khuyên ông Knaphle, trong khi bàn-cãi, đừng chỉ trích mà lại bênh-vực cho sự liên- hiệp đó. Ông bằng lòng đi lại thăm ngay người chỉ-huy những xí-nghiep mà ông ghét cay ghét đắng đó và nói :

« Thưa ông, tôi lại đây không phải để bán than cho ông đâu... Tôi lại đây để xin ông vài lời chỉ-bảo. » Rồi giảng-giải đầu-đề cuộc bàn-cãi cho ông kia nghe và kết-luận : « Thưa ông, chỉ có ông là giúp tôi được ; ngoài ông ra, khó có người chỉ được cho tôi những điều tôi cần biết.

Tôi quyết thắng trong cuộc tranh-luận đó và nếu ông giúp tôi, sẽ mang ơn ông lắm... »

Kết-quả như vầy, theo lời ông Knaphle :

(1) Những kỹ-nghệ liên-lạc mật-thiết với nhau, dính-liu với nhau như những cái khoen trong một sợi dây xích. Như kỹ-nghệ sản-xuất than tất dính-liu với kỹ-nghệ vận-tải, kỹ-nghệ sản-xuất thép và kỹ-nghệ này lại dính-liu tới sự sản-xuất xe hơi, súng, đạn, v. v. ...

Những kỹ-nghệ đó liên- hiệp lại làm một khối, cam-doan dùng lẫn vào nhau. Như vậy là xí-nghiep liên- hiệp.

« Tôi chỉ xin ông ấy tiếp tôi một phút thôi, mà ông ấy cũng chỉ bằng lòng tiếp tôi một phút thôi. Vây mà sau khi nghe tôi nói rồi, ông mời tôi ngồi và nói chuyện với tôi đúng một giờ 47 phút. Ông cho gọi một người chỉ-huy khác đã viết một cuốn sách về các xí-nghiep liên- hiệp tới giúp ý cho tôi.

Ông viết thư cho Tổng-hội các xí-nghiep đó đề xin cho tôi một bản sao tờ biên-bản một cuộc bàn-cãi về vấn-đề Liên- hiệp các xí-nghiep. Rồi thao-thao bất-tuyệt, mãi ông long-lanh, ông hăng-hái ca-tụng những ích-lợi vô-cùng của chế-độ xí-nghiep đó đối với nhân-loại : ông nói ông lấy làm vinh-hạnh đã giúp-đỡ cho cả trăm công-ti nghèo nhờ chính-sách liên- hiệp mà trở nên thịnh-vượng. Tôi phải thú-nhận rằng những lý luận xác-đáng của ông đã mở mắt cho tôi nhận- chân được những sự thực mà trước kia tôi không hề suy-nghĩ tới. Ông đã phá tan những thành- kiến của tôi. Khi tôi từ biệt ông, ông tiễn tôi ra tới cửa, quàng vai tôi, chúc tôi thành-công, mời tôi lại thăm ông cho ông biết kết-quả cuộc tranh biện và sau cùng ông nói : « Qua xuân, mời ông trở lại thăm tôi. Tôi muốn mua than tại hãng ông... »

Kết-quả đó thiệt là một kỳ- tích đối với tôi. Tôi không mời mà được người mua. Chỉ trong hai giờ đồng-hồ, tôi chú-ý, quan-tâm tới công-việc của ông mà được kết-quả nhiều hơn là luôn hai năm găng sức chỉ tìm cách làm cho ông ấy đề ý đến tôi và than của ta ».

Chân-lý đó không mới-mẻ gì. Từ ngàn xưa, một trăm năm trước Thiên-chúa giáng-sinh, một thi-sĩ La-Mã, Publilius Syrus đã nghiệm rằng : « Chúng ta chỉ chú-trọng tới người nào chú-trọng tới ta ».

Vây muốn gây được tình thân của người khác, các bạn phải theo quy-tắc thứ nhất sau này :

Thành-thực chú-trọng tới mọi người.

CHƯƠNG HAI

MỘT CÁCH DỄ-DÀNG ĐỂ GÂY MỸ-CẢM LÚC SƠ-KIẾN

CÓ nhiều bà muốn gây mỹ-cảm, tiêu cả một gia-tài để đắp vào thân những nhung cùng vóc, đeo vào mình những vàng cùng ngọc, mà hỡi ơi, quên hẳn cái bộ mặt của mình đi, bắt nó mang những nét chua-ngoa và ích-kỷ. Họ quên rằng đối với đàn-ông, nét mặt nụ cười quan-trọng hơn tờ lụa khoác lên mình. (Nhân tiện, xin nhắc bạn, ví như bà nhà đòi may một cái áo nhung, thì xin chớ trả lời bà bằng câu đó nhé!)

Charles Schwab mà trên kia tôi đã kể chuyện, nói rằng cười của ông ta đáng giá triệu đồng. Số đó còn dưới sự thực, vì tất cả sự thành-công lạ-lùng của ông đều nhờ tâm-tính ông, duyên kín của ông và khả-năng đặc-biệt gây mỹ-cảm chung-quanh ông. Mà chính nụ cười quyến-rũ của ông lại là khả-năng khả-ái nhất.

Một buổi tối, tôi được tiếp Maurice Chevalier, danh-ca của thế-giới. Thú thực là tôi thất-vọng. Tôi không ngờ ông ủ-rũ, lăm-lý như vậy, khác hẳn với trí tôi tưởng-tượng. Nhưng, bỗng-nhiên, ông ta mỉm cười. Rõ-ràng là một tia nắng xuyên qua mây-mù... Không có nụ cười đó, Maurice Chevalier có lẽ còn đóng bàn ghế ở Paris như ông thân và anh em ông.

Mỉm cười với ai, tức như nói với người đó : « Tôi mến ông... Được gặp ông, tôi vui-vẻ lắm... tôi sung-sướng lắm... »

Lẽ cố-nhiên, nụ cười đó phải chân-thật, tự đáy lòng phát ra mới quyến-rũ, ủy-lạo được người, còn thứ nụ cười nhích mép nở ngoài môi, như do một bộ máy phát ra, không lừa được ai hết, chỉ làm cho người ta ghét thôi. Ông chỉ-huy nhân-viên một cửa hàng lớn ở Nữu-ước nói rằng ông ưa muốn một cô bán hàng học-lực sơ-đẳng mà nụ cười có duyên hơn là một cô cử-nhân văn-chương mà mặt lạnh như băng.

Tại sao ta thương loài chó? Tại chúng tung-tăng, vui-mừng đón rước ta, làm cho ta vui lòng khi thấy chúng.

Nếu không thấy hứng-thú khi làm một việc thì không thể làm nên việc đó.

Đã từng có người bắt tay vào việc làm với một lòng hoan-hỉ vô-biên và vì vậy mà thành-công. Nhưng lâu dần quen nghề, lòng hoan-hỉ tiêu-tan. Người đó chỉ còn làm đủ bổn-phận thôi. Rồi tới chán-nản. Rồi tới thất-bại.

Trong xã-giao cũng vậy. Phải hoan-hỉ giao-du với người thì mới mong người hứng-thú giao-du với mình.

Tôi đã khuyên cả ngàn thương-gia như vậy :

« Các ông luôn trong một tuần lễ, lúc nào cũng mỉm cười, gặp ai cũng mỉm cười.... rồi các ông lại đây cho tôi biết kết-quả ra sao ».

Thì đây kết-quả như vậy :

Ông Steinhardt viết thư cho tôi kể :

« Tôi có vợ 18 năm rồi, và trong thời-gian đó ít khi tôi mỉm cười với nhà tôi. Từ sáng dậy tới khi đi làm, tới ít khi nói với nhà tôi quá 12 tiếng. Trong châu-thành Nữu-ước này, tôi vào hạng người cầu-nhàu khó chịu nhất.

« Nghe lời ông khuyên, tôi thí-nghiệm « tuần - lễ mỉm cười » và ngay sáng hôm sau, khi rửa mặt, ngó trong gương,

tôi tự nhiên phải bỏ cái bộ mặt ma đó đi và quyết-chấm cười.

Khi ngồi bàn ăn sáng, tôi hớn-hở chào nhà tôi. Nhà tôi ngạc-nhiên vô-cùng. Tôi giữ luôn như vậy trong hai tháng nay và đã tìm thấy được nhiều hạnh-phúc trong gia-đình tôi, hơn cả một năm vừa qua.

Bây giờ, gặp người bồi coi thang máy, người giữ cửa, người bán giấy xe, gặp ai tôi cũng chào hoặc mỉm cười. Tôi không chỉ-trích ai, chê ai hết, tôi khuyến-kích và khen-ngợi. Tôi không nói chuyện tôi cho người khác nghe nữa và rón hiểu những nỗi lòng của người khác. Tôi biến thành một người mới, sung-sướng, có lòng từ-thiện và được mọi người thương. Hỏi còn có phần-thưởng nào quý hơn nữa không ?

Xin bạn nhớ rằng người viết bức thư đó làm trọng-mã (mua bán chứng-khoán) ở thị-trường chứng-khoán Nữu-ước, một nghề khó tới nỗi 100 người thì có 99 người thất-bại.

Franklin Bettger, một biện-sự khéo-léo nhất trong nghề bảo-hiêm nói với tôi : « Từ lâu, tôi đã hiểu rằng với nụ cười, đi đâu ta cũng được tiếp đón niềm-nở hết. Cho nên trước khi vô nhà một thân-chủ nào, tôi dừng lại một chút, nghĩ tới tất cả những sung-sướng mà trời đã cho tôi. Ý-nghĩ đó tự-nhiên làm nở nụ cười trên môi tôi... và tôi gõ cửa, tươi-tĩnh như đoá hoa. Một phần lớn, nhờ có thuật đó mà tôi thành-công. »

Là vì, giáo-sư William James nói : « Hành-động cơ-hồ theo sau tư-tưởng, nhưng sự thực thì cả hai đồng-thời phát-động. Dùng nghị-lực để điều-khiển hành-động tức là điều-khiển những tình-cảm một cách gián-tiếp... »

Vậy khi mất cái vui rồi, muốn kiếm nó lại thì không cách nào bằng hành-động như nó đã trở về với ta rồi... Hạnh-

phúc của ta không do ngoại-vật đem-tới mà tự tâm ta phát-khởi. Hai người cùng ở một chỗ, cùng làm một nghề, gia-sản ngang nhau, địa-vị trong xã-hội bằng nhau mà một người sung-sướng, một người khổ, là vì đâu ? Vì tâm-trạng họ khác nhau. Trong số cu-li Trung-Hoa, vất-vả dưới ánh nắng thiêu người, đôi chén mồ-hôi lấy 7 xu mỗi ngày, tôi đã từng thấy nhiều nét mặt vui tươi, như trên mặt các phú-ông ở Nữu-ước.

Shakespeare (một thi-hào nước Anh) nói : « Không có chi tốt mà cũng chẳng có chi xấu ; xấu tốt đều do tướng-tượng mà ra cả. »

Abraham Lincoln nghiệm rằng phần nhiều người ta biết at-phận mà được sung-sướng. Ông nói có lý và tôi đã có dịp nhận rõ sự thực đó :

Một hôm tôi gặp ở Nữu-ước 30 đứa nhỏ tàn-tật, chống gậy hay nạng, lết-bết leo lên những bậc của một nhà ga lớn. Có đứa phải cõng mới lên nổi. Tôi ngạc-nhiên nghe chúng vui cười giòn-giã. Một người coi sóc chúng giảng cho tôi : « Khi một em đó hiểu rằng mình sẽ tàn-tật suốt đời, thì mới đầu như rụng-rời, rồi bình-tĩnh lại, cam lòng với định-mạng, rồi cảm thấy sung-sướng hơn những đứa trẻ mạnh. »

Tôi kính phục những em nhỏ đó. Các em đã cho tôi một bài học mà tôi sẽ ghi nhớ suốt đời.

Xin các bạn đọc — và nhớ thi-hành, vì đọc suông không có kết-quả — những lời khuyên chí-lý sau này của giáo-sư Albert Hubbard :

« Ở nhà ra, bạn ngừng đầu lên, đưa cằm ra ; hít đầy phổi không-khí và ánh sáng mặt trời ; mỉm cười với mọi người và thân-ái siết tay người quen-biết. Đừng mất thì-giờ nghĩ tới kẻ thù của bạn. Rón vạch rõ trong đầu mục-dích bạn muốn.

đạt và thẳng tiến tới lý-tưởng đó. Một khi bạn đã định kỹ những hành-vi đẹp-đẽ, cao-cả, bạn muốn làm thì tự-nhiên ngày tháng sẽ đưa cơ-hội thuận-tiện tới lần-lần cho bạn thực-hiện được ý bạn, cũng như cặn bụi trong nước biển lần-lần tự mà trở nên san-hô. »

Bạn hãy in sâu vào óc hình-dung nhân-vật có tài-năng, trung-tín và hữu-ích mà bạn muốn trở nên rồi mỗi giờ trôi qua, sức tưởng-tượng sẽ lần-lần thay-đổi bạn cho tới khi thành hẳn nhân-vật đó...

Mãnh-lực của tư-tưởng thật tối-cao. Bạn hãy nuôi lấy một tâm-trạng quân-tử : can-đảm, trung-chính và vui-vẻ. Vì tư-tưởng đẹp thì hành-vi rất đẹp. Đã ham muốn tất phải thành-công và lời cầu-nguyện nào chân-thành cũng được chuẩn-hứa. Lý-tưởng ủ-ấp trong lòng sẽ cấu-tạo nên những hành-vi hợp với lý-tưởng. Ngừng đầu lên, bạn, vì nếu trong mỗi cái kén có một con bướm chưa nở, thì trong tâm mỗi ta có một điểm phật, chỉ đợi dịp phát-huy.

Người Trung-Hoa thiết khôn. Câu phương-ngôn này của họ phải được dán trong nón chúng ta đội : « Người nào không biết mỉm cười, đừng nên mở tiệm » và khi bàn tới điều-kiện mở tiệm, ông Fletcher đã phát ra những tư-tưởng này :

GIÁ-TRỊ CỦA NỤ CƯỜI :

I.— Một nụ cười chẳng mất vốn, mà lợi thật nhiều.

II.— Một nụ cười không làm nghèo người phát nó nhưng làm giàu người nhận nó.

III.— Một nụ cười chỉ nở trong khoảnh-khắc, nhưng có khi làm cho ta nhớ tới suốt đời.

VI.— Kẻ phú-quí tới bực nào mà không có nó thì cũng vẫn còn nghèo ; còn kẻ nghèo-hèn tới đâu, mà sẵn có nó thì vẫn còn cái vốn vô-tận.

V.— Nụ cười gây hạnh-phúc trong gia-đình, nó là nguồn-gốc những hảo-ý trong thương-nghiệp và là dấu-hiệu của bệ-tình bè-bạn.

VI.— Nó bồi-dưỡng kẻ mệt-nhọc, nó là hình-ảnh bình-minh cho kẻ ngã lòng, là nắng xuân cho kẻ buồn-rầu, và là thuốc mầu-nhiệm nhất của tạo-hoá để chữa lo-âu.

VII.— Nụ cười không thể mua được, không thể xin như khát-thực được, không mượn được mà cũng không thể ăn-cấp được. Vì ta khư-khư giữ nó thì nó chẳng có giá-trị gì, nhưng nếu ta dùng nó một cách phung-phí thì giá-trị nó vô-cùng.

VIII.— Cho nên khi bạn gặp một người mệt-nhọc, không còn sức tươi-cười với bạn được, thì bạn hãy mỉm cười với người đó đi. Vì người nào không còn lấy một nụ cười để tặng kẻ khác, người đó cần nhận một nụ cười hơn ai hết...

Vậy nếu bạn muốn được thương-mến, xin nhớ quy-tắc thứ hai này :

Giữ nụ cười trên môi.

KHÔNG THEO QUY-TẮC SAU NÀY TỨC LÀ TỰ RƯỚC LẤY THẤT-BẠI

NĂM 1898, Joe Farley chết một cách bất-ngờ, để lại vợ goá và ba con côi với vài trăm đồng bạc vốn.

Đứa lớn nhất tên Jim, mười tuổi, phải giúp việc trong một lò gạch đẩy xe cát, đổ cát vào khuôn, phơi gạch. Không có thì-giờ học, nhưng có một thiên-tài trời cho riêng dân Ai-Nhĩ-Lan, là bầm-sinh đã biết nghệ-thuật làm cho người khác thương mình. Lớn lên, ông làm chính-trị, tập nhớ tên họ và vẻ mặt của người khác, mà lần-lần trí nhớ đó trở nên kỳ-dị.

Không hề tòng học một trường đại-học nào hết, mà chưa đầy bốn mươi sáu tuổi, có tới bốn trường đại-học cấp bằng danh-dự cho ông, lại làm Hội-trưởng Ủy-ban dân-chủ quốc-gia, và Tổng-giám-đốc sở Bru-diện.

Một lần được ông tiếp, tôi hỏi ông bí-quyết của sự thành-công đó. Ông đáp : « Nai lưng ra mà làm việc. » Tôi cãi : « Đừng nói chơi mà ! »

Ông hỏi lại tôi : « Vậy theo ông, bí-quyết đó ở đâu ? » Tôi đáp : « Người ta nói rằng ông có thể gọi tên được mười ngàn người. »

Ông cãi :

— Xin lỗi ông, ông lầm. Tôi có thể gọi tên năm chục ngàn người.

Nhờ trí nhớ kinh-dị đó mà Jim Farley đi cồ-dộng đắc-lực cho ông Franklin D. Roosevelt được quốc-dân bầu làm Tổng-thống.

Phương-pháp ông giản-dị lắm. Mỗi lần ông mới làm quen với ai, ông hỏi tên họ người đó và cách viết ra sao. Ông tìm cách biết rõ về gia-đình, nghề-nghiệp, màu-sắc chính-trị người đó, ghi nhớ lấy rồi, lần sau gặp lại, — dù là cách một năm đi nữa — ông cũng có thể vỗ vai người đó mà hỏi thăm về vợ, con, cả đến những cây trồng trong vườn người đó nữa !

Vậy thì tới đâu ông cũng có bạn thân, có gì là lạ ?

Mấy tháng trước cuộc bầu-cử Tổng-thống Roosevelt, Jim Farley viết mỗi ngày cả trăm bức thư cho dân miền Bắc và miền Tây. Rồi ông đi trong mười chín ngày, khắp hai chục xứ, trên ba chục ngàn cây số. Đi xe lửa, xe ngựa, xe hơi, tàu thủy. Tới mỗi tỉnh, ông đãi các cử-tri một bữa cơm trưa hay cơm tối, đem hết tâm-can mà bày-tỏ thiệt hơn với họ, đoạn chạy biến qua tỉnh khác.

Trở về nhà, ông viết ngay thư cho một người ông quen nhất trong đám cử-tri ông mới đãi tiệc và xin cho biết tên những người đã có mặt hôm ông đãi tiệc cồ-dộng.

Thành-thủ ông có một cuốn sổ ghi hàng ngàn tên những người ấy. Rồi mỗi cử-tri đó đều ngạc-nhiên nhận được của ông một bức thư đề : « Bạn Bill thân-mến », « Bạn Joe thân-mến »... và ký tên : « Jim ». ⁽¹⁾

Jim Farley hiểu rằng hạng trung-nhân đều thấy tên mình êm-ái hơn hết thấy những tên khác. Nhớ được tên đó, đọc

(1) Vì tục Mỹ, chỉ có bạn thân mới kêu tên nhau, còn sơ-giao thì gọi họ.

nó được một cách dễ-dàng ⁽¹⁾, tức là khen người đó một cách kín-đáo và khôn-khé. Còn nếu quên hoặc viết sai tên đó tức là làm cho người ta khó chịu. Riêng tôi, tôi cho rằng người ta vô-lễ với tôi, nếu trên bao thư gởi cho tôi người ta đã biên sai tên tôi.

Những Kỹ-thuật-gia giúp việc ông Andrew Carnegie biết rõ dả-kim-thuật ⁽²⁾ hơn ông nhiều. Vậy tại sao ông vua thép đó thành-công? Là vì ông biết dẫn-đạo người. Ngay từ hồi ít tuổi, ông đã có tài tổ-chức, thấu tâm-lý và chỉ-huy. Mới mười tuổi ông đã thấy rằng ai cũng cho tên họ của mình là vô-cùng quan-trọng. Một hôm, ông bắt được một con thỏ cái mới sanh được một bầy thỏ con. Mà không có chi nuôi chúng hết. Ông bèn dụ tụi bạn trẻ như vậy: « Nếu chúng bay chịu kiếm lá cây nuôi bầy thỏ thì ta sẽ lấy tên mỗi đứa đặt tên cho một con thỏ con. » Kết-quả thần-diệu. Và ông không bao giờ quên chuyện đó hết.

Nhiều năm sau, ông lại dùng thuật đó. Ông lấy tên một hội-trưởng một công-ti xe lửa để đặt tên cho một xưởng lớn của ông và nhờ vậy mà công-ti xe lửa đó thành khách hàng mua đường rầy của ông!

Khi George Pullman và Carnegie tranh nhau độc-quyền chế-tạo những toa xe lửa có giường ngủ cho một công-ti Hoả-xa nọ, hai bên chỉ-trích lẫn nhau, đua nhau hạ giá, thành-thủ đều không lời. Nhưng Carnegie nhớ ngay bài học con thỏ. Một hôm gặp Pullman ông chào: « Chào ông Pullman, ông có tin rằng hai đứa mình đều điên hết không? »

Ông kia hỏi lại: — Ông muốn nói chi?

Carnegie bèn đề xướng với Pullman hợp hai công-ti lại làm một, dùng những lời quyến-rủ, vạch rõ những lợi chung của

(1) Tên những người Mỹ thường khó đọc, khó viết.

(2) Kỹ-thuật nân, dúc, chế-tạo các kim-thuộc.

sự kết-liên đó. Pullman chú-ý nghe, nhưng chưa tin hẳn. Sau cùng, ông hỏi: « Công-ti mới đó sẽ đặt tên chi? » Carnegie tức-khắc trả lời: « Thì đặt là Công-ti Pullman tất-nhiên rồi. »

Hiệu-quả tức-thì. Nét mặt ông Pullman tươi hẳn lên, rồi ông mời: « Ông vô phòng tôi. Chúng ta sẽ bàn thêm... »

Cuộc thương-lượng đó đưa tới một khế-ước nó thay-đổi cục-diện kỹ-nghệ thiết-lộ ở Mỹ.

Cái tài nhớ được và kính-trọng tên bạn, và tên những người cộng-sự của ông, là một trong những bí-quyết đã làm cho ông nổi danh; ông tự-phụ rằng nhớ được tên họ một số đông thợ của ông, và khoe rằng ông còn đích-thân chỉ-huy xí-nghiệp của ông ngày nào, thì không có những vụ làm reo khuấy-rối sự yên-ôn và cần-mẫn trong các xưởng ông ngày đó.

Còn ông Paderewsky, một nhạc-sĩ dương-cầm nổi danh, rất được lòng người bếp da đen hầu ông trong toa xe lửa riêng của ông. Mỗi lần ông đi biểu-diễn tài-nghệ về, người bếp đó luôn-luôn đích-thân dâng ông một món ăn đêm mà y nấu riêng để ông dùng. Tại sao y quý ông như vậy? Tại ông theo lễ-phép châu Âu, với một giọng trịnh-trọng gọi người đó bằng: « Ông Copper », chứ không kêu xách-mé theo kiểu Mỹ. Và « ông Copper » thích được gọi như vậy lắm.

Loại người cho tên mình là vinh-dự lắm — Cho nên tìm đủ cách truyền nó lại đời sau.

Như ông Barnum là người keo-bần có tiếng, chỉ vì không con nối dõi, mà dám bỏ ra hai muôn rưỡi mỹ-kim cho thằng cháu ngoại để y chịu theo họ ông.

Hai trăm năm trước, những người giàu-có thường biếu tiền cho các văn-sĩ để được thấy tên mình trên chỗ đề-tặng của tác-giả.

Những thư-viện, viện bảo-tàng sở-dĩ sưu-tập được nhiều sách, đồ quý là nhờ những phú-gia biếu đồ hoặc quyên tiền và lưu-danh lại sau này. Nhà thờ, đền chùa cũng vậy: Những người bỏ những số tiền lớn ra đục tượng, tô chuông là những ai?

Sở-dĩ chúng ta quên tên người, phần nhiều là vì chúng ta không chịu mất công, mất thì-giờ chép lại, lập lại, cho nó in vào trong đầu-óc chúng ta. Chúng ta tự bào-chữa rằng như vậy lâu quá, mà công-việc ta bề-bộn quá.

Nhưng chắc không có ai bận việc bằng Tổng-thống Franklin D. Roosevelt. Vậy mà ông có cách nhớ được cả tên những người thợ máy ông đã gặp.

Hãng Chrysler đóng một chiếc xe hơi riêng cho Tổng-thống F. D. Roosevelt, rồi cho kỹ-sư W. F. Chamberlain với một người thợ máy lại Bạch-cung giao xe cho Tổng-thống.

Ông Chamberlain tới, được Tổng-thống tiếp-dãi niềm-nở vui-vẻ lắm, gọi tên và chào-hỏi, tỏ rằng được ông Chamberlain tới chỉ những bộ-phận xe cho ông, ông hoan-hỉ vô-cùng. Ông ngắm-nghía từng bộ-phận nhỏ một, từ nệm ngồi cho tới cái khoá cửa, tới thùng xe, nhất là những chi-tiết nào do ông Chamberlain sáng-tạo cho tiện-lợi, thì ông như muốn ghi nhớ lấy và chỉ cho bà Tổng-thống, cho nữ Bộ-trưởng lao-dộng Perkins và cô thư-ký riêng của ông. Rồi ông khen không ngớt miệng: «Thiệt tuyệt; chỉ cần ấn cái nút là xe chạy, chẳng khó-nhọc chút chi hết. Đẹp quá... tôi muốn có thì-giờ tháo bộ máy ra xem-xét nó chạy ra sao.»

Khi ông Chamberlain đã chỉ cho ông xong rồi, Tổng-thống quay lại nói: «Ông Chamberlain, Hội-đồng Ngân-hàng liên-bang đang đợi tôi từ nửa giờ rồi; xin kiểu ông, tôi phải đi mới được...»

Lúc ông Chamberlain tới, có giới-thiệu cho Tổng-thống người thợ máy đi theo ông. Anh này nhút-nhát, đứng xa-xa, không nói nửa lời, mà tên của anh trước sau chỉ nhắc tới có một lần, vậy mà trước khi từ-giã, Tổng-thống đưa mắt kiểm anh ta, bắt tay anh ta, gọi tên anh ta và cảm ơn đã mất công tới. Những lời đó không phải thốt ra như cái máy đầu, mà trái lại, có một giọng yêu-mến thật-thà.

Ít ngày sau, ông Chamberlain nhận được tấm hình với chữ ký của Tổng-thống gửi biếu và mấy lời cảm ơn một lần nữa. Thiệt không sao hiểu được ông kiểm đầu đủ thì-giờ để làm công-việc gây cảm-tình đó.

Franklin D. Roosevelt biết rằng một trong những cách chắc-chắc dễ-dàng và công-hiệu nhất để làm cho một người vui lòng là nhớ tên họ người ấy và tỏ cho họ thấy rằng họ quan-trọng. Tổng-thống Roosevelt còn làm như vậy, còn phần đông chúng ta, ra sao? Chúng ta khi được giới-thiệu với một người lạ, nói chuyện với họ một lát, rồi khi từ-biệt không nhớ tên người ta để mà chào nữa.

Một nhà chính-trị trước nhất phải nhớ tên những cử-tri. Như vậy mới có danh và có quyền được. Nếu không thì bị thiên-hạ bỏ quên. Trong thương-mãi và xã-giao, sự nhớ tên người cũng quan-hệ không kém gì trong chính-trị.

Hoàng-đế Nã-Phá-Luân đệ-tam khoe rằng dù việc nước bề-bộn mà ông vẫn có thể nhớ tên mỗi người ông đã gặp. Phương-pháp ông giản-dị lắm. Khi ông nghe không rõ một tên nào, ông nói: «Xin lỗi, tôi chưa nghe rõ.» Nếu tên hơi lạ, ông bảo người ta đánh vần cho ông nhớ. Rồi trong khi nói chuyện với người đó, ông tìm cách nói tên người đó vài ba lần và rán ghi trong trí nhớ hình-dáng, vẻ mặt người đó để khi thấy người thì liên-tưởng ngay tới tên được.

Nếu là một nhân-vật rất quan-trọng, ông viết ngay tên nhân-vật đó trên một miếng giấy, ngó kỹ nó, tập-trung tư-tưởng vào nó, cho nó khắc sâu trong óc. Như vậy, ông vừa dùng tai và mắt để nhớ. Tất cả những cái đó mất thì-giờ lắm. Nhưng, Emerson nói, lẽ-phép tức là phải chịu nhiều hy-sinh nhỏ ».

Vậy, muốn gây thiện-cảm, xin bạn đề ý tới quy-tắc thứ ba này :

« Phải nhớ rằng tên một người đối với người đó là một âm-thanh quan-trọng và êm tai hơn hết thảy những âm-thanh khác ».

CHƯƠNG TƯ

BẠN MUỐN THÀNH MỘT NGƯỜI NÓI CHUYỆN CÓ DUYÊN KHÔNG ? ĐỂ LẮM

MỠI rồi, sau một tiệc rượu, chủ nhà mời tôi đánh bài. Tôi không biết chơi mà bà ngồi bên cạnh tôi cũng vậy. Chúng tôi nói chuyện với nhau.

Bà ấy biết rằng hồi trước tôi có việc phải ở bên Âu năm năm.

Bà nói : « Ông Carnegie, tôi ước-ao được ông tả cho tôi nghe những thắng-cảnh bên đó. »

Khi chúng tôi lại ngồi trên một chiếc ghế dài, bà ta cho hay rằng mới ở châu Phi về với chồng bà. Tôi nói : « Châu Phi có nhiều cái thú lắm. Tôi vẫn mong-mỏi từ lâu được dịp qua đó, mà chỉ đi một lần tới Alger rồi trở về. Tôi ở Alger được đúng hai mươi bốn giờ đồng-hồ... Ở bên đó, ông bà có săn thú rừng không ?... Có ? Ông bà thiệt gặp may, tôi muốn được như ông bà lắm. Xin bà kể cho tôi nghe. »

Bà ta diễn-thuyết trong bốn mươi lăm phút, không nhớ gì tới những thắng-cảnh bên Âu nữa. Bà chỉ muốn gặp được người chăm-chú nghe bà, để bà có cái vui được dịp nói tới bà và những kỷ-niệm của bà.

Bà đó kỳ-dị không ? Thưa không ! Vô-số người cũng như bà. Tất cả chúng ta đều muốn diễn thuyết khi có người chăm-chú nghe ta.

Trong một bữa cơm tối, tại nhà một người bạn làm nghề x ất bán, tôi được gặp một nhà thực-vật-học có danh. Đó là lần đầu-tiên trong đời tôi được gặp một nhà thực-vật-học và ông ấy nói chuyện nghe muốn mê. Tôi xích lại gần ông, nghe ông diễn-giải về các loài cây cỏ và những chi-tiết lạ-lùng về một cây rất tầm-thường là khoai tây... Ông khuyên tôi nên điều rất quý về cách giữ-gìn khu vườn nhỏ của tôi.

Trong bữa tiệc đó, có mười hai ông khách nữa mà tôi như không biết có ai hết : tôi phạm hết thảy những điều thường-thức về xã-giao để nghe trong mấy giờ đồng-hồ nhà thực-vật-học của tôi.

Tối nửa đêm tôi xin phép ra về. Sau này có người cho hay rằng, tôi vừa ra khỏi phòng, nhà thông-thái đó quay lại nói với ông chủ nhà, khen tôi thể này, thể khác và cho rằng câu chuyện tôi rất hứng-thú và tôi là một người ăn-nói rất có duyên.

Tôi mà nói chuyện có duyên ư ? Nhưng hôm đó tôi có thốt ra nửa lời nào đâu ?

Giả-thử tôi có nói, thì câu-chuyện đã quay ra một vấn-đề khác rồi ; vì về khoa thảo-mộc-học, tôi hoàn-toàn không biết chút chi hết. Tôi chỉ mê-mẩn nghe thôi. Vì những điều ông giảng-giải khích-thích tôi nhiều lắm. Ông ấy thấy rõ như vậy và điều đó làm cho ông vui là lẽ tự nhiên. Chăm-chú nghe một người khác, khác gì nhiệt-liệt khen họ. Một văn-sĩ nói : « Say mê nghe lời nói của một người, tức là tôn-kính người đó, mà rất ít người không cảm-động trước sự tôn-kính đó ». Hôm ấy tôi không những chỉ say mê nghe mà thôi, còn tỏ với ông

ấy một tấm lòng quý-mến và ngưỡng-mộ chân-thành nữa. Tôi nói với ông rằng ông đã chỉ-bảo cho tôi rất nhiều, và tôi nghe ông nói mà mê. Đó là sự thực. Tôi lại nói rằng : nếu được lang-thang trong một cánh đồng với ông thì thú vô-cùng. Cái đó cũng là sự thực nữa.

Tôi ngờ ý muốn được tái-ngộ ông và thiết tình tôi bây giờ rất muốn được gặp ông lần nữa.

Đó, chỉ vì vậy mà ông khen tôi là nói chuyện khéo, sự thiết tôi chỉ là một thính-giả kiêu-mẫu và biết cồ-vũ ông nói thôi.

Làm sao cho khách hàng có thiện-cảm với ta, vui-vẻ nghe ta, tin ta và theo ý ta ? Theo giáo-sư C. W. Eliot thì không khó chi hết. Trước hết ta phải đặc-biệt chăm-chú nghe họ. Không có chi làm đẹp lòng họ bằng.

Điều đó dễ hiểu quá mà ! Không cần phải theo học bốn năm tại Harvard để tìm thấy chân-lý đó. Vậy mà tôi thấy và các bạn cũng thấy có những nhà buôn không ngần-ngại, mượn những cửa hàng xa-hoa, chú-trọng về sự buôn hàng với cái giá hơi nhứt để có thể bán rẻ, mà vẫn lời, cửa hàng họ trưng bày lộng-lẫy, họ tiêu hàng trăm đồng vào công-cuộc quảng-cáo, mà rồi rốt cuộc, mượn những người làm công không biết nghệ-thuật « nghe », ngắt lời khách hàng, cãi lại họ, làm mất lòng họ, như vậy có khác gì, đuổi họ ra khỏi cửa hàng không ?

Xin các bạn nghe chuyện ông J. C. Wooton, một người học-trò của tôi. Ông ấy mua một bộ đồ tại một tiệm lớn nọ. Về nhà bận ít bữa ông bức mình vì thấy màu áo thôi ra và làm đen cổ áo sơ-mi.

Ông đem bộ đồ đó lại tiệm, phân-nhân với người làm công đã bán bộ đồ đó cho ông. Cũng không phải để phân-

nàn nữa, mà để giảng giải cho người bán hàng nghe, nhưng người này chưa nghe, đã ngắt ngay lời : « Chúng tôi đã bán cả ngàn bộ đồ thứ đó, mà chưa hề có ai kêu-nài chi hết. »

Lời thì như vậy, nhưng giọng còn tệ hơn nữa. Giọng hung-hăng như muốn bảo : « Chú nói dối, chú ơi ! tôi đi guốc trong bụng chú rồi ! »

Nghe thấy chúng tôi cãi-cọ nhau, một người bán hàng khác chạy lại, chêm vào : « Bộ đồ màu đen nào, lúc mới đầu cũng hơi thôi ra như vậy, không thể tránh được.... Nhất là những bộ đồ giá đó. Tại nước nhuộm như vậy. »

« Tôi giận sôi lên, ông Wooton nói, người bán hàng thứ nhất có ý cho tôi dối-dá ; người thứ nhì muốn chê tôi đã mua đồ xấu, rẻ tiền. Tôi nổi điên, muốn liệng bộ đồ vào đầu họ, thì thành-linh, người chủ gian hàng tới. Người này, thiết-thạo nghề, ông làm cho một khách hàng đương thịnh-nộ hoá ra hài lòng. »

Ông làm ra sao ?

Trước hết : ông nghe câu-chuyện của tôi từ đầu chí cuối, không nói nửa lời.

Sau : khi tôi ngừng nói, hai người bán hàng kia bày lý-lẽ của họ ra thì ông bênh tôi mà bẻ lý-lẽ của họ. Không những ông công-nhận rằng quả áo ngoài đã thôi và làm đen cò áo sơ-mi tôi mà ông còn nhắc lại rằng bất-kỳ món hàng nào bán ở tiệm đó, cũng phải làm cho khách hàng về nhà hoàn-toàn vừa ý.

Sau hết : ông nhận rằng không biết tại sao nó lại thôi ra như vậy, và ông thẳng-thắn nói với tôi : « Xin ông cho biết chúng tôi phải làm sao, và chúng tôi sẽ tuân lệnh ông. »

Năm phút trước, chắc là tôi đã la lên : « Ông giữ lấy bộ đồ quý-hoá đó của ông. » Nhưng bây giờ tôi trả lời : « Tôi

chỉ muốn lại hỏi ý ông thôi ; tôi muốn biết sau này nó còn thôi nữa không và làm sao cho nó khỏi thôi. »

Ông ta khuyên tôi mang về bận thử một tuần nữa. Nếu lúc đó không vừa lòng thì sẽ mang lại đổi. Và ông ta lấy làm ân-hận vì sự đó lắm.

Tôi trở về, tươi-tinh. Một tuần sau, áo đó quả-nhiên hết thôi, và từ đó tôi hoàn-toàn tín-nhiệm cửa hàng đó. »

Người đó được làm chủ gian hàng có chi lạ ? Hai người bán hàng kia sẽ làm phụ suốt đời... Có lẽ còn đời họ xuống gói hay khuôn đồ nữa là khác, để họ hết tiếp-xúc với khách hàng.

Nhiều khi muốn cho một người mắc bệnh cầu-nhàu kinh-niên nguôi cơn giận chỉ cần có một người kiên-tâm hiểu họ, chịu làm thỉnh-nghe họ, để họ mặc tình phùng mang, trợn mắt như con rắn hổ, phun ra ngoài cái nọc độc nó làm cho họ dương ngệt thở.

Vài năm trước, công-ti điện-thoại Nữu-ước có một thân-chủ gắt-gông, khó tính, trần-gian có một. Y làm đủ tình, đủ tội, dọa đập máy điện-thoại, không chịu trả tiền y thiếu, cho rằng công-ti tính lộn, kêu-nài trên mặt báo năm bảy phen, đầu đơn kiện ở toà và tại Uỷ-ban các công-sở. Sau cùng, muốn cho yên chuyện, công-ti phái một sứ-giả khôn-lanh nhất lại thăm con « ác-là » đó. Sứ-giả bình-tĩnh nghe ông tướng quạu ⁽¹⁾ đó, để mặc ông tuôn những lời cay-dắng ra cho hả lòng, và chỉ gạt đầu tán-thành và « mô-phật ».

Nghe ông ta tuôn ra trong ba giờ đồng-hồ rồi về. Lần sau trở lại nghe ông ta tiếp-tục cuộc diễn-thuyết giống-tổ của ông. Bốn phen như vậy. Lần thứ tư, trước khi về, nhà sứ-giả đã nghiệm-nhiên thành một danh-dự Hội-viên trong « Hội bảo-trợ

(1) Nồng-nảy, gắt-gông, cau-có

những người dùng điện-thoại», mà ông đó mới sáng-lập. Hội đó, cho mãi tới bây giờ cũng vẫn vồn-vẹn có hai người đó làm Hội-viên thôi.

Nhà sứ-giả chỉ việc chú-ý nghe và kết-quả là ông tưởng quau đó thành ra thuận-hậu, chịu trả hết số tiền đã thiếu công-ti và chịu rút đơn không kiện công-ti nữa. Thiet chưa từng thấy ông ta dễ-dãi với với công-ti như vậy bao giờ.

Tại sao vậy? Là vì ông kêu-nài, phản-kháng đề tỏ cái quan-trọng của ông ra, khi người thav mặt cho công-ti chịu nhận thấy sự quan-trọng đó, thì những nỗi bất-bình tưởng-tượng của ông tan như mây khói hết.

Nhiều năm trước, một khách hàng giận-đữ bước vào văn-phòng ông J.F. Detmer, nhà sáng-tạo xưởng dệt Detmer lớn nhất thế-giới.

Người đó rõ-ràng thiếu của-sí nghiệp Detmer mười lăm mỹ-kim, viết thư đòi nhiều lần mà không chịu trả, hôm đó đi xe lửa từ nhà lại hăng, nói không những không trả số tiền mà từ rày không thèm mua hàng ở hăng nữa.

Ông Detmer sẵn sàng kiên-tâm nghe, khi người đó đã trút hết cơn lôi-dình, bình-tĩnh lại rồi, cơ-hội thuận-tiện, ông Detmer mới ôn-tồn nói: «Tôi cảm ơn ông đã lại tận đây để cho tôi hay những điều đó. Như vậy ông đã giúp tôi được một việc lớn lắm; vì nếu phòng kế-toán của chúng tôi đã làm cho ông bất-bình thì chắc có nhiều khách hàng dễ-dãi cũng bất-bình nữa. Và điều đó chúng tôi tất-nhiên là muốn tránh. Xin ông tin tôi, ông nóng lại p! ân-trần với tôi một, thì tôi nóng muốn biết những nỗi bất-bình của ông tới hai kia».

«Ông ta chắc là tuyệt-nhiên không ngờ tôi tả lời như vậy — ông Detmer kể lại. Tôi tưởng ông ấy hơi cụt-hứng vì ông ta từ xa lại cốt-ý là để «xài» tôi cho hả... Thế mà đáng

lẽ gây với ông ấy, tôi lại cảm ơn ông! Tôi hứa với ông xoá nó đi, vì «một người ngăn-nấp như ông, tính-toán mỗi một cuốn sổ tất là ít lẫn-lộn hơn các viên kế-toán của tôi phải, tính-toán sổ của cả ngàn khách hàng.»

«Tôi lại thêm rằng, tôi hiểu lòng ông ấy lắm và ở địa-vị ông ta, có lẽ cũng hành-dộng như ông. Rồi tôi lại giới-thiệu với ông ấy vài nhà bán len khác vì ông ấy không muốn mua giúp tôi nữa.»

«Hồi trước, mỗi lần ông ấy ra tỉnh, tôi thường mời ông dùng bữa trưa với tôi. Lần này tôi cũng mời ông nữa, ông ta bất-đắc-dĩ nhận lời... Nhưng tới chiều, khi cùng với tôi trở lại phòng giấy của tôi, ông đặt mua cho tôi một số hàng lớn nhất từ trước tới giờ. Ông về nhà bình-tĩnh hơn và muốn tỏ ra công-bằng với chúng tôi, cũng như chúng tôi đã công-bằng với ông. Ông lục giấy-tờ của ông ra, kiểm thấy toa hàng đã thất-lạc và gởi trả chúng tôi mười lăm mỹ-kim với vài lời xin lỗi.

«Sau này, khi con trai ông ta sanh; ông lấy tên Detmer của tôi đặt tên đệm cho con ông⁽¹⁾ và ông còn là bạn thân và khách hàng của chúng tôi cho tới khi ông từ-trần hai mươi hai năm sau.»

Đã lâu rồi, một cậu bé Hoà-Lan tới di-trú nước Mỹ. Cha mẹ cậu nghèo lắm. Tan giờ học, cậu phải kiếm tiền bằng cách lau cửa kính một tiệm bánh mì và lượm những cục than vụn mà những xe chở than để rớt trên đường. Tên cậu là Edward Bok. Suốt thiếu-thời, cậu đi học cả thầy có sáu năm. Vậy mà sau thành một trong những nhà xuất-bản tạp-chí lớn nhất ở châu Mỹ. Chuyện đời cậu dài lắm. Nhưng nguyên-nhân kết-quả đó là cậu thi-hành những quy-tắc dạy trong chương này.

(1) Một cử-chỉ âu-yếm trong tục Âu-Mỹ.

Cậu thôi học từ hồi mười ba tuổi, phải làm bồi cho một công-ti nọ. Nhưng vẫn quyết-chí học, học một mình. Cậu nhin ăn bữa trưa và để dành tiền giấy xe điễn cho tới khi mua được một cuốn tự-điễn tả công-nghiệp các danh-nhân nước Mỹ. Và cậu nảy ra một ý rất mới. Sau khi đọc tiểu-sử các danh-nhân hiện-đại, cậu viết thư cho nhiều vị yêu-cầu họ cho biết thêm những chi-tiết thuộc hồi thơ-ấu mà tự-điễn không ghi chép. Vì cậu tỏ ra « biết nghe » cho nên được các danh-nhân đó kể chuyện mình cho cậu. Hồi đại-tướng J. A. Garfield ứng-cử Tổng-thống, cậu viết thư hỏi có phải hồi thiếu-thời đại-tướng đã làm nghề kéo ghe trên kinh để độ-nhật không ? Và Garfield trả lời cậu... Cậu lại viết thư hỏi đại-tướng Grant xin cho biết những chi-tiết trong một trận mà đại-tướng cầm quân. Grant vẽ cho cậu một bản-đồ rồi mời cậu (lúc đó cậu mới mười bốn tuổi rưỡi) lại nhà dùng cơm và nói chuyện.

Nhờ khéo kích-thích những người đó, tả lại những thành-công của họ — một vấn-đề mà bất-cứ danh-nhân hay thường-nhân ai cũng ưa nói tới mà không chán — cho nên cậu bé xuất-thân hèn-hạ đó không bao lâu được giao-thiệp với một số lớn danh-nhân nước Mỹ và được nhiều vị tiếp-đãi như khách quý. Sự giao-thiệp đó nung-đúc cho cậu một đức tự-tín quý-báu, một hoài-báo và một hy-vọng cao-xa, xoay-chuyển hẳn cả cuộc đời cậu. Và tôi nhắc lại, được vậy chỉ nhờ cậu thi hành những quy-tắc mà chúng ta đương nêu ra đây.

Isaac Marcossou, nhà quán-quân về môn phỏng-vấn các danh-nhân, nói rằng phần đông phỏng-vấn-viên không thành-công chỉ vì quá chăm-chú tới những câu vấn thành ra không chú-ý nghe những câu đáp... Nhiều danh-nhân nói với Marcossou rằng họ ưa gặp một người biết nghe hơn là một người biết nói chuyện. Tai-hại thay ! Khả-năng biết nghe đó hình như lại là khả-năng hiếm thấy nhất.

Không phải chỉ các danh-nhân mới thích được người ta nghe mình nói đâu ; về phương-diện đó, thường-nhân cũng như họ. Một văn-sĩ đã nói : « Nhiều người mời lương-y tới chỉ để kể-lễ tâm-sự thôi. »

Trong những ngày đen-tối nhất của cuộc Nam Bắc chiến-tranh, Lincoln viết thư mời một ông bạn cũ ở xứ Illinois tới Washington để bàn về vài vấn-đề. Ông bạn tới Bạch-cung và Lincoln nói với ông trong mấy tiếng đồng-hồ về tờ bĩ-cáo ông tính công-bố để thủ-tiêu chế-độ nô-lệ. Lincoln ôn lại tất cả những lý-lẽ bênh-vực đạo luật đó và những lý-lẽ chống đạo luật đó ; ông đọc lại hết cả những bức thư và bài báo nói về vấn-đề đó, trong ấy có nhiều bài thống-trách ông sao chưa phế-trừ chế-độ nô-lệ lại có nhiều bài khác chỉ-trích ông, vì ông muốn huỷ-bỏ chế-độ đó.

Sau khi diễn-thuyết một hồi lâu, Lincoln bắt tay ông bạn già, chúc ông ta bình-an và mời ông trở về Illinois, chẳng hỏi ý-kiến ông ta một chút chi hết. Lincoln đã nói để trứ những nỗi suy-nghĩ nó đè nặng trong lòng ông, như vậy để cho óc ông được sáng-suốt. Ông bạn già kể lại : « Khi ông Lincoln nói xong rồi, ông ấy bình-tĩnh hơn. »

Lincoln không cần một người khuyên-báo, ông chỉ muốn có một bạn thân nghe ông nói và hiểu ông để ông trút tâm-sự của ông thôi. Hết thảy chúng ta chẳng như vậy ư ? Và ông khách hàng bức-tức, người làm công bất-bình, ông bạn mất lòng... đều cần kiếm người để than-thở.

Nếu các bạn muốn người ta trón bạn, chế-giễu lên bạn hay khinh-ghét bạn thì bạn làm như vậy : Đừng bao giờ nghe người khác nói hết ; bạn cứ nói hoài về bạn thôi. Trong khi người khác nói, bạn nảy ra một ý gì chẳng, thì đừng đợi người ta nói hết câu. Đợi mà làm gì ? Câu-chuyện người ta kể đâu

có thú-vị hay-ho bằng câu-chuyện bạn sắp kể ra? Tại sao mắt thì-giờ nghe chuyện con gà con kê đó? Mạnh-bạo đi, cắt ngang câu người ta nói đi.

Bạn có quen ai hành-động như vậy không? Riêng tôi, tôi đã thấy... Thực tai-hại. Chịu không nổi họ! Họ đầy tự-phụ, say-mê về cái quan-trọng của họ! Nực cười nhất là một số trong những kẻ đó lại được mọi người coi thuộc giới thượng-lưu! Kẻ nào chỉ nói về mình thì chỉ nghĩ tới mình thôi. Và « kẻ nào chỉ nghĩ tới mình thôi, nhất-định là một kẻ thiếu giáo-dục. » Ông Nicholas Murray Putler, hội-trưởng trường Đại-học Columbia nói vậy: « Dù kẻ đó học-hành tới bậc nào nữa thì cũng vẫn là thiếu giáo-dục. »

Vậy nếu bạn muốn người ta coi là nói chuyện có duyên thì bạn phải biết cách nghe. Nên nghe lời khuyên tài-tình sau này của một người đàn-bà: « Muốn được người chú-ý tới, trước hết phải biết chú-ý tới người. » Bạn nên đặt những câu vấn mà ai cũng say-mê đáp: tức như những câu hỏi về đời tư hay đời công của họ, những thành-công của họ.

Nên nhớ rằng người nói chuyện với ta quan-tâm tới những thị-dục, những vấn-đề của họ trăm phần thì chỉ quan-tâm đến ta, đến nỗi thắc-mắc của ta một phần thôi. Bệnh nhưc rằng dày-vò người đó hơn là cảnh đói-kém làm chết cả triệu dân Trung-Quốc. Một cái nhọt tại cổ người đó làm cho người đó lo-lắng hơn bốn chục nạn động đất ở châu Phi. Lần sau, có nói chuyện với ai, xin bạn nhớ tới điều đó.

Vậy muốn cho người mến, bạn theo quy-tắc thứ tư sau này:

Biết chăm-chú nghe; và khuyến-khích người khác nói tới họ.

CHƯƠNG NĂM

LÀM SAO ĐỂ GÂY THIÊN-CẢM

NHỮNG ai đã gặp Tổng-thống Théodore Roosevelt đều ngạc-nhiên về sự biết nhiều, hiểu rộng của ông. Bất-kỳ một người chăn bò hay là một kỵ-binh, một nhà chính-trị, hay một nhà ngoại-giao lại thăm ông, ông đều biết cách hỏi chuyện người đó. Bí-quyết của ông ư? Giản-dị lắm. Khi Roosevelt phải tiếp một người khách, thì cả buổi tối hôm trước ông nghiên-cứu vấn-đề mà ông biết khách ưa nói tới hết. Cũng như hết thầy những người dẫn-dạo quần-chúng, ông biết rằng cách thần-diệu nhất để chiếm lòng người là bàn tới vấn-đề mà người đó thường ấp-ủ trong lòng.

Một thiên-tài, William Lyon Phelps, trước làm giáo-sư văn-chương ở Đại-học-đường Yale, đã hiểu chân-lý đó từ hồi còn nhỏ. Trong một bài tiểu-luận về « Nhân-tánh »⁽¹⁾ ông kể:

« Khi 8 tuổi, tôi về nghỉ hè ở nhà cô tôi. Một buổi tối, một ông khách lại chơi. Sau khi chào-hỏi cô tôi, ông hết sức chú-ý tới tôi. Hồi đó tôi mê chơi tàu lắm và ông nói về tàu một cách làm cho tôi thích đặc-biệt. Khi ông về rồi, tôi nhiệt-liệt khen ông. Đáng phục là dường nào! Ông ấy yêu tàu làm sao? Và biết rõ nó làm sao? Nhưng cô tôi bảo rằng ông ấy

(1) Human Nature

làm luật-sư ở Nữu-ước và chẳng bao giờ đề ý tới tàu hết. Tôi la lên: « Thế thì tại sao ông chỉ nói chuyện đến tàu cho cháu nghe? »

Cô tôi trả lời: « *Tại ông là một người có giáo-dục, ông thấy cháu mê chơi tàu thì ông nói về tàu. Ông rón sức gây thiên-cảm với cháu.* »

Và William Lyon Phelps nói thêm: « Không bao giờ tôi quên lời nhận-xét đó của cô tôi. »

Hiện tôi còn giữ một bức thư của ông Edward L. Chalif, một người hoạt-dộng nhiều cho các hội hướng-đạo-sinh.

Ông viết: « Một hôm hay tin có một đoàn hướng-đạo sắp qua châu Âu họp đại-dội các hướng-đạo-sinh toàn-cầu, tôi muốn cho một hướng-đạo-sinh của tôi dự cuộc đó. Tôi bèn lại thăm ông hội-trưởng một xí-nghệp vào hàng lớn nhất ở Mỹ, xin ông cấp cho nó phí-tồn du-lịch.

Trước khi tới thăm ông, tôi tình-cờ được hay rằng ông mới ký một tấm chi-phiếu một triệu mỹ-kim, rồi sau khi huỷ bỏ đi, vì không cần xài tới, ông đem đóng khung lại, giữ làm kỷ-niệm một vật hiếm có. Gặp mặt ông, tôi liền xin ông cho coi vật quý đó. Một chi-phiếu một triệu mỹ-kim! Tôi nói với ông rằng tôi chưa từng biết người nào ký một chi-phiếu khổng-lồ như vậy và tôi muốn kể lại cho những hướng-đạo-sinh của tôi rằng chính mắt tôi đã thấy một chi-phiếu một triệu đồng! Ông vui-vẻ đưa tôi coi. Tôi ngắm-nghía, thán-thưởng và xin ông kể cho nghe vì những đại-sự gì mà ông đã phát nó ra. »

Các bạn nhận thấy rằng ông Chalif khi bắt đầu câu chuyện không hề nói tới hướng-đạo-sinh, tới cuộc du-lịch hoặc tới mục-dích của ông. Ông chỉ nói tới vấn-đề mà ông kia ưa nhất. Và sự khéo-léo của ông được thưởng như sau này:

Một lúc sau, ông hội-trưởng hỏi tôi: « A! Ông lại thăm tôi có chuyện chi? » Tôi bày-tỏ lời yêu-cầu tôi. Và ngạc-nhiên làm sao, ông ưng liền, lại còn cho tôi nhiều hơn số tôi muốn nữa. Tôi chỉ xin phí-tồn cho một hướng-đạo-sinh, mà ông chịu phí-tồn cho tới năm người và cả cho tôi nữa; ông lại còn cho tôi một tờ tín-dụng-trạng để tới châu Âu, lãnh một ngàn mỹ-kim. Ông lại khuyên tôi nên ở châu Âu 7 tuần-lễ. Ông còn đưa cho nhiều bức thư giới-thiệu tôi với các ông đại-lý của ông. Khi chúng tôi tới Paris, lúc ấy ông có mặt tại đó, ông tiếp đón chúng tôi và tự lái xe đưa chúng tôi đi coi châu-thành nữa.

« Từ hồi đó, ông đã kiếm việc cho nhiều hướng-đạo-sinh của chúng tôi mà cha mẹ nghèo. Và cho tới nay, ông vẫn còn sốt-sắng giúp đỡ đoàn của chúng tôi.

Tôi biết chắc rằng nếu trước kia tôi không kiếm được cái cơ-thích của ông và làm cho ông vui lòng ngay từ lúc đầu, thì ông không cho tôi được 1 phần 10 những cái ông đã cho tôi. »

Phương-pháp đó có nên thi-hành trong những giao-thiệp về thương-mãi không? Thì đây, ta hãy xét tới trường-hợp của ông Henry G. Duvernoy, một trong những nhà làm bánh mì lớn nhất ở Nữu-ước.

Đã 4 năm rồi, ông ta kiếm cách bán bánh cho một khách-sạn nọ ở Nữu-ước. Mỗi tuần lại thăm ông chủ khách-sạn một lần; mỗi khi ông này dự cuộc công-ích nào thì ông Duvernoy cũng có mặt tại đó, tới đối ông còn mượn phòng ở ngay trong khách-sạn đó để « thuyết » ông kia. Công dã-tràng.

Sau khi theo học lớp giảng của chúng tôi, ông Duvernoy thay-đổi chiến-lược. Ông kiếm cách dò biết thị-hiệu của ông giám-đốc khách-sạn.

« Tôi hay rằng — lời ông Duvernoy nói — ông ấy nhờ hăng-hái hoạt-động cho một liên-đoàn các chủ-nhân khách-sạn mà mục-đích là phô-trương « sự tiếp-dãi niềm-nở của châu Mỹ », nên được làm hội-trưởng hội đó. Liên-đoàn đó sau được các chủ-nhân khách-sạn vạn-quốc gia-nhập và trở nên một hội quốc-tế mà chính ông được làm hội-trưởng. Hội-nghị của những hội đó họp ở đâu thì đâu phải lợi-suối trèo đèo, vượt đại-dương, qua sa-mạc, ông cũng tới dự.

Cho nên lần sau gặp ông, tôi nói ngay tới liên-đoàn của ông.

Và, các bạn ơi! Nồng-nàn làm sao! Ông hùng-hồn diễn-thuyết trong nửa giờ đồng-hồ về tổ-chức đó. Và tôi thấy rõ-ràng những hội đó là cái « nghiện » của ông, là lẽ sống của đời ông. Trước khi từ-gia ông, thì ông đã ban cho tôi một tấm thẻ hội-viên.

Tôi không hề nói tới bánh của tôi. Nhưng vài hôm sau, người quản-lý khách-sạn kêu điện-thoại bảo tôi mang mẫu bánh lại để tính giá-cả.

Người đó bảo tôi: « Không biết ông đã làm gì mà chủ tôi thích ông tới nỗi ngồi đầu cũng chỉ nói tới ông thôi. »

« Các bạn thử tưởng-tượng: Theo đuổi ông ấy 4 năm trời mà chẳng kết-quả chi hết. Nếu tôi không biết cách kiếm những thị-hiệu và những cái ông ấy mê nhất thì bây giờ chắc vẫn còn phải năn-nỉ ông ấy mua giúp cho nữa. »

Vậy muốn gây thiện-cảm với ai, xin bạn

... Nói với người ấy về cái sở-thích, hoài-bảo của họ.

Đó là quy-tắc thứ 5.

CHƯƠNG SÁU

LÀM SAO CHO NGƯỜI ƯA MÌNH LIỀN

Hôm nọ tôi lại sở Bru-diện. Khi đợi tới lượt tôi đi gọi thợ bảo-dảm, tôi để ý tới bộ mặt chán-chường của thầy thư-ký. Một cuộc đời ngày ngày cân thư, bán cò, biên chép như vậy tất-nhiên không thú gì hết. Tôi tự nhủ: « Rán làm vui anh chàng này một chút, làm cho y nở một nụ cười... Muốn vậy, phải khen y cái gì mới được. Thử kiểm xem y có cái gì thực đáng khen không? » Không phải dễ, vì mình không quen người ta. Nhưng trường-hợp hôm đó rất dễ vì thầy thư-ký ấy có bộ tóc rất đẹp.

Vậy, trong khi thầy ấy cân thư của tôi, tôi nói: « Tôi ước-ao có được bộ tóc như thầy! »

Thầy ấy ngừng đầu lên hơi ngạc-nhiên, nét mặt tươi cười và nhũn-nhặn trả lời: « Bây giờ nó đã kém trước rồi. » Tôi nói rằng trước ra sao không biết, chứ bây giờ tóc thầy còn đẹp lắm. Thầy rất hoan-hỉ. Chúng tôi nói chuyện vui-vẻ một lúc. Khi tôi ra về, thầy ấy nói thêm: « Thưa ông, quả đã có nhiều người khen tóc tôi. »

Tôi dăm cuộc với bạn rằng bữa đó thầy về nhà, vui như sáo, kể lại chuyện cho vợ nghe và buổi tối, khi rửa mặt ngắm bộ tóc trong gương, tự nhủ: « Kể ra tóc mình đẹp thiệt. »

Khi tôi kể lại chuyện đó, một người học-trò tôi hỏi :
« Nhưng ông muốn cầu người đó điều chi ? »

Tôi muốn cầu người đó điều chi ư ? Trời cao đất dày !
Nếu chúng ta ích-kỷ một cách ti-tiện đến nỗi không phân-
phát được một chút hạnh-phúc cho người chung quanh, đến
nỗi hễ khen ai là cũng để hy-vọng rút của người ta cái lợi
gì, nếu tìm ta không lớn hơn trái ổi rừng, thì chúng ta có
thất-bại cũng là đáng kiếp.

Nhưng quả tôi có cầu anh chàng đó cho tôi một vật,
một vật vô cùng quý-báu : là sự hài-lòng cao-thượng vì đã
có một hành-vi hoàn-toàn không vị-lợi, một hành-vi nhân-
từ mà ta sẽ vui-vẻ nhớ tới hoài.

Có một định-luật quan-trọng nhất mà chúng ta phải
theo khi giao-thiệp. Theo nó thì việc gì cũng hóa dễ, trở-
ngại gì cũng thắng được, ta sẽ có vô số người thương, sẽ
thành-công và vui sướng

Nếu làm trái luật đó tức-thì những nỗi khó-khăn sẽ
hiện ra. Luật đó là : « Luôn-luôn phải làm cho người cảm
thấy sự quan-trọng của họ ». Như trên kia tôi đã nói, giáo-
sư John Dewey cho rằng thị-dục huyền-ngã là thị-dục mạnh
nhất của loài người. Chính thị-dục đó làm cho người khác
loài vật.

Trong mấy chục thế-kỷ, các triết-nhân tìm kiếm những
định-luật chi-phối những sự giao-thiệp giữa người với người
và tất cả những sự tìm-tòi đó đều đưa đến mỗi một quy-tắc
không mới-mẻ gì, một quy-tắc đã có từ hồi nhân-loại mới có
sử. Ba ngàn năm trước, Zoroastre đã dạy quy-tắc đó cho dân
Ba-Tư thờ thần lửa. Hai mươi bốn thế-kỷ trước, Khổng-Tử
đã giảng tới nó. Lão-Tử cũng đã đem ra dạy học-trò (1).

(1) Lão-Tử không hề có học-trò, chỉ viết cuốn ĐẠO-ĐỨC-KINH
để lại đời thôi.

Năm thế-kỷ trước Thiên-chúa giáng-sanh, Đức-Thích-
Ca đã tuyên-bố nó trên bờ sông Hằng-hà, mà quy-tắc đó đã
được chép trong sách dạ, Bà-la-môn, 1.000 năm trước khi
Đức Thích-Ca ra đời.

Sau này, Đức Giê-Su đem nó ra giảng trên những đồi
đá ở xứ Judée. Tư-tưởng đó tóm-tắt trong một câu này, có
lẽ là định-luật quan-trọng nhất trong thế-giới :

« Con muốn được người ta cư-xử với con ra sao thì
con cư-xử với người ta như vậy ».

Bạn muốn những người bạn gặp-gỡ đồng ý với bạn. Bạn
muốn người ta thừa-nhận tài-năng của bạn. Tự thấy mình
quan-trọng trong khu-vực của bạn, bạn thấy thích. Bạn ghét
những lời tán-đương giả-dối thô-lỗ, nhưng bạn cũng thêm
khát những lời khen thành-thật. Bạn muốn bạn thâm-giao
với bạn đồng-nghệp cực-lực tiến-thành và không tiếc lời ca-
tụng bạn. Hết thấy chúng ta ai cũng muốn như vậy.

Vậy chúng ta hãy tuân lời *Thánh-kinh* : « Muốn nhận
của người ta cái gì thì cho người ta cái đó ».

Ta cần phải xử-sự như vậy khi nào ? Bằng cách nào ?...
Ở đâu ?... Xin đáp : Bất-kỳ lúc nào và bất-kỳ ở đâu.

Một hôm, tới một sở Thông-tin, tôi hỏi một thầy ký
chuyên-môn tiếp khách, chỉ cho tôi phòng làm việc của bạn
tôi, ông Henri Souvaine. Bạn một chế-phục sạch-sẽ, thầy ta
có vẻ tự-đắc giữ việc chỉ-dẫn đó lắm. Thầy trả lời tôi rõ-
ràng từng tiếng một : « Henri Souvaine (ngừng một chút)
lầu 18 (ngừng một chút) Phòng 1816 ».

Tôi sắp chạy lại thang máy. Nhưng tôi ngừng lại và
quay lại nói : « Tôi khen thầy. Thầy đã chỉ đường cho tôi
một cách rõ-ràng, thông-minh lắm. Thầy có giọng nói của
một tài-tử. Cái đó hiếm lắm ».

Tươi như bông hoa, thầy giận: cho tôi nghe tại sao mỗi lần thầy ngừng lại và nói rõ-ràng từng tiếng.

Những lời tôi khen làm cho thầy cao lên được vài phân. Và trong khi bay lên từng lầu thứ 8, tôi cảm thấy rằng chiều hôm đó tôi đã làm tăng được đôi chút cái tổng-lượng hạnh-phúc của nhân-loại.

Đừng bảo phải là một quốc-vương trên ngai vàng hay là một đại-sứ của Mỹ ở Pháp mới cần thi-hành triết-lý đó. Bạn có thể dùng thuật đó mỗi ngày.

Chẳng hạn, bạn đòi món khoai chiên mà chị bồi đưa lên món khoai nghiền, bạn chỉ cần nói ngọt-ngào: "Tôi ân-hận vì làm phiền chị, nhưng tôi thích món khoai chiên hơn", thì chị đó vui-vẻ trả lời ngay: « Không sao, thưa ông, để tôi đổi hầu ông », vì chị ấy cảm-động khi thấy được bạn kính-trọng.

Những câu ngắn-ngắn như: « Xin lỗi đã làm phiền ông... xin ông có lòng tốt... ông làm ơn... » và sau cùng không quên hai chữ « cảm ơn » là một thứ dầu làm trơn-tru bộ máy sinh-hoạt hằng ngày của ta mà lại là dấu-hiệu của một sự giáo-dục tốt nữa.

Xin bạn nghe chuyện nhà viết tiểu-thuyết: Hall Caine. Ông thân ông làm thợ rèn và hồi nhỏ ông học ít lắm. Vậy mà khi qua đời, ông là một nhà văn giàu nhất trong thế-giới.

Chuyện đời ông như vậy: Ông thích thơ của Dante-Gabriel-Rossetti lắm. Ông diễn-thuyết ca tụng tác-phẩm của thi-nhân đó, rồi chép bài diễn-văn gởi biếu thi-nhân. Ông này thích lắm và chắc tự nghĩ: « Người này trẻ tuổi mà biết trọng tài ta như vậy, tất phải là người thông-minh. » Rồi Rossetti mời người con một anh thợ rèn đó lại làm thư-ký cho ông. Nhờ

địa-vị mới đó, Caine gặp được những đàn-anh trong văn-đàn, được họ khuyên-bảo khuyến-khích, bắt đầu viết văn và sau nổi danh tới nỗi lâu-dài ông ở tại cù-lao Man đã trở nên nơi chiêm-bái của các nhà du-lịch, và ông để lại một gia-tài là 2 triệu 5 trăm ngàn đồng. Nếu ông không viết bài khen ông Rossetti thì biết đâu ông đã chẳng chết trong nghèo-nàn và không một ai biết tới.

Đó, cái mãnh-lực phi-thường của lời khen là như vậy, khi nó tự đáy lòng phát ra.

Thi-nhân Rossetti tự cho là một nhân-vật quan-trọng. Cái đó có chi lạ? Ai trong chúng ta mà không tự cho là quan-trọng, tối-quan-trọng?

Dân-tộc cũng không khác chi cá-nhân hết.

Bạn tự thấy mình hơn người Nhật ư? Sự thật thì người Nhật tự cho họ hơn bạn vô-cùng. Một người Nhật trong phai cổ chẳng hạn, tức giận lắm khi thấy một người đàn-bà Nhật khiêu-vũ với một người da trắng.

Bạn có tự cho rằng mình hơn người Ấn-Độ không? Đó là quyền của bạn. Nhưng có tới 1 triệu người Ấn-Độ, khinh bạn tới nỗi không chịu mó tới thức ăn mà bóng nhợ-nhớp của bạn đã phớt qua; vì sợ lây cái nhợ-nhớp qua họ.

Bạn tự cho là hơn những thổ-dân ở miền Bắc-cực nhiều lắm ư? Bạn được hoàn-toàn tự-do nghĩ như vậy. Nhưng sự thiệt, thổ-dân đó khinh bạn vô-cùng. Bạn muốn biết lòng khinh đó tới bậc nào? Thì đây: Trong bọn họ, có kẻ khốn-nạn nào dẫn-dọn đũa nổi không làm nổi một việc chi hết thì họ gọi là « Đồ da trắng ».

Đó là lời chửi thậm-tệ nhất của họ.

Dân-tộc nào cũng tự cho mình hơn những dân-tộc khác. Do đó mà có lòng ái-quốc — và có chiến-tranh!

Chúng ta can-đảm nhân kỷ chân-lý này: Mỗi người mà chúng ta gặp đều tự coi có một chỗ nào hơn ta.

Nếu bạn muốn được lòng người đó, hãy khéo-léo tỏ cho họ thấy rằng ta thành-thật nhận sự quan-trọng của họ trong địa-vị của họ.

Xin bạn nhớ lời này của Emerson: «Mỗi người đều có chỗ hơn tôi; cho nên ở gần họ, tôi học họ được».

Điều đau lòng là nhiều khi những kẻ không có chút chi đáng tự-kiêu hết lại khoe-khoang rầm-rộ để che lấp những thiếu-sót của họ, khoe-khoang tới nỗi làm chướng tai gai mắt người khác.

Như Shakespeare đã nói: «Người đời! ôi! người đời! kiêu-căng! khoác được chút uy-quyền, người đó liền diễn trước Hóa-công những hài-kịch lỗ-lăng tới nỗi các vị thần-thần thấy phải sa lệ».

Và bây giờ, tôi xin kể ba thí-dụ mà sự áp-dụng những phương-pháp trên kia đã mang lại những kết-quả rất khả-quan.

Thí-dụ thứ nhất: Một ông đại-tụng⁽¹⁾ mà ta gọi là R... vì ông ta muốn giấu tên. Ít lâu sau khi bắt đầu theo lớp giảng của tôi, ông với vợ đi xe hơi về quê bà đề thăm họ-hàng. Bà ta mắc đi thăm những nơi khác, cho nên một mình ông hầu chuyện một bà cô bên nhà vợ. Ông quyết thực-hành ngay những lý-thuyết đã học được và kiểm chung-quanh ông xem có cái gì có thể chân-thành khen được không.

Ông hỏi bà cô:

— Thừa cô, nhà cô cất năm 1890?

— Phải, chính năm đó.

(1) Một chức ở toà coi về các thủ-tục tố-tụng thay cho bên bị hại bên nguyên.

Ông R. tiếp:

— Coi nhà này tôi nhớ lại nơi tôi sanh-trưởng.

Nhà đẹp quá!... rộng... kiêu rất khéo... Bây giờ người ta không biết xây nhà đẹp như vậy nữa.

Bà già nói:

— Cháu nói có lý. Thanh niên bây giờ không biết thế nào là một ngôi nhà đẹp. Họ chỉ muốn có một căn phố nhỏ, một máy lạnh, rồi giơng xe hơi, đi chơi phiếm.

Bằng một giọng cảm-dộng, bà ôn lại những kỷ-niệm êm-đềm hồi xưa:

« Nhà này là kết-tinh của biết bao nhiêu năm mơ-tưởng. Vợ chồng tôi đã âu-yếm mà xây-dựng nó, sau khi ấp-ủ nó trong lòng gần nửa đời người. Chính chúng tôi là kiến-trúc-sư của nó... »

Rồi bà dắt ông R. đi thăm các phòng, chỉ cho coi từng bảo-vật bà đã góp nhặt được trong những cuộc du-lịch và đã nâng-niu suốt một đời: Khăn quàng bằng hàng Cachemire⁽¹⁾, đồ sứ cổ, giường ghế đóng ở Pháp, bức tranh của hoạ-sĩ Ý-Đại-Lợi và những tấm màn bằng tơ, di-tích của một lâu-dài bên Pháp... Nhất-nhất ông R. đều thán-thưởng.

Sau khi coi hết các phòng rồi, bà đưa tôi đi coi nhà để xe. Tại đó, có kê một cái xe hơi hiệu Packard, gần như mới nguyên.

Với một giọng êm-đềm bà nói: «Giờ con cháu mua chiếc xe này được ít lâu thì mất, từ hồi đó cô chưa đi nó lần nào hết...»

Cháu sành và có óc thẩm-mỹ... Cô muốn cho cháu chiếc xe này. »

(1) Một nơi thuộc Ấn-Độ chuyên-môn sản-xuất tơ lụa.

Tôi ngạc-nhiên và đáp :

— Thưa cô, cô thương cháu quá. Cô rộng-rãi quá, cháu cảm-dộng lắm, nhưng thiệt tình cháu không thể nào nhận được. Cháu là cháu rề xa. Vả lại cô còn nhiều cháu ruột, cô để cho các anh ấy, các anh ấy sẽ mừng lắm.

— Bà la lên : « Cháu ruột ! Phải, cái thứ cháu nó chỉ mong già này chết để chiếm xe hơi của già ! Không khi nào già để xe Packard này về tay chúng nó đâu ! »

— Vậy thì có thể đem bán cho một hãng xe được.

Bà lớn tiếng : « Bán ư ? Cháu tưởng cô bán xe này sao ? Cháu thấy những người lạ ngượng trong chiếc xe này sao ? Một chiếc xe giượng cháu mua cho cô, mà đem bán nó ? Không khi nào ! Cô cho cháu đấy, vì cháu biết yêu những đồ đẹp ».

Từ-chối thì sợ phật-ý bà cô, cho nên ông R. phải nhận.

Bà già đó sống một mình trong một dinh-cơ rộng như vậy, giữa đồng khăn quàng, đồ cồng và kỷ-niệm, nên khát-khao chút tình âu yếm. Hồi xưa bà trẻ, đẹp, được nhiều người tặng-bốc. Bà cất ngôi nhà ấy, yêu-mến nó, trang-hoàng nó bằng tất cả những bảo-vật thu-thập được ở châu Âu. Và bây giờ trong cảnh về già buồn-tẻ cô-độc, bà khát-khao chút lòng thương, chút ấm-áp trong lòng và ít lời thán-phục mà không có kẻ nào biết làm vừa lòng bà hết. Khi gặp được những cái ao-tróc từ lâu đó, khác nào đi giữa bãi sa-mạc mà gặp được dòng suối, bà tất-nhiên cảm tấm lòng người cháu rề lắm và cho ngay một chiếc xe hơi lộng-lẫy,

○

Một người học-trò khác của tôi, lại vẽ vườn cho một ông trưởng-toà có danh, thấy bầy chó của ông này đẹp, khen :

« Thưa ông, bầy chó của ông ngộ lắm, chắc ông được nhiều giải thưởng trong những cuộc thi chó đẹp ».

Ông trưởng-tòa vui lòng lắm, dắt họa-sĩ đi coi bầy chó ông nuôi và những giải thưởng chúng đã chiếm được, nói chuyện rất lâu về dòng-giống các con chó đó và sau cùng hỏi :

— Ông có em trai nhỏ không ?

— Thưa, tôi có một cháu trai.

— Chắc nó thích có một con chó nhỏ ?

— Nói chi nữa, chắc nó mê đi.

— Được ! Để tôi cho cháu một con.

Rồi ông trưởng-tòa chỉ cho họa-sĩ cách nuôi chó, lại còn thân đánh máy lên giấy, sợ ông này không nhớ hết.

Thành-thử ông trưởng-tòa đó cho họa-sĩ một con chó đáng 100 mỹ-kim và bỏ ra một giờ quý-báu của ông chỉ vì họa-sĩ đã thành-thật khen tài nuôi chó và bầy chó của ông.

George Eastman vua phim Kodak, đã chế ra thứ phim trong suốt để chiếu bóng được và kiếm được cả 100 triệu mỹ-kim, nổi tiếng khắp hoàn-cầu. Mặc dầu vậy, ông ấy cũng như bạn và tôi, cảm-dộng trước những lời khen tâm-thường nhất.

Hồi đó, ông Eastman xây một âm-nhạc học-đường và một nhà hát để báo-hiệu cho mẹ. Ông Adamson, giám-đốc một hãng đóng ghế quan-trọng, muốn được ông Eastman mua ghế giúp để dùng trong hai ngôi nhà đó. Ông Adamson bèn dùng điện-thoại gọi viên kiến-trúc-sư của ông Eastman để xin được hầu chuyện ông Eastman.

Khi ông Adamson tới, viên kiến-trúc-sư dặn : « Ông Eastman bận việc lắm. Ông có muốn nói gì thì nói mau đi rồi ra. Nếu ngồi lâu quá 5 phút thì dừng hy-vọng gì thành-công hết ».

Viên kiến-trúc-sư dắt ông Adamson vào phòng ông Eastman, ông này đương cắm-cui trên bàn giấy ; một hồi lâu mới ngừng đầu lên, tiến lại gần hai ông kia, nói : « Chào hai ông, các ông có việc chi ? »

Viên kiến-trúc-sư giới-thiệu ông Adamson rồi, ông này nói :

« Thừa ông Eastman, trong khi đứng đợi, tôi ngắm phòng giấy ông. Làm việc trong một phòng như phòng này thực là một cái thú. Hăng tôi cũng có làm những ván lót tường. Nhưng tôi chưa thấy phòng làm việc nào lót ván đẹp bằng phòng này »

Ông Eastman :

« Ông làm tôi nhớ lại một điều mà tôi cơ-hồ quên mất. Phải, phòng này đẹp thật. Hồi mới đầu tôi thích nó lắm. Nhưng bây giờ tôi quen rồi ; với lại bận việc nhiều quá, có khi hàng tuần không đề ý tới những trang-hoàng đó ».

Adamson đi thẳng lại những tấm ván, lấy tay sờ.

— Thứ này bằng cây sồi mọc bên Anh, phải không ông ? Hơi k ác thứ sồi mọc bên Ý.

— Đúng vậy, ông Eastman trả lời. Tôi chở nó tự bên Anh về. Một ông bạn sành về các loài danh-mộc đã lựa giùm tôi.

Rồi ông Eastman chỉ cho ông Adamson tất cả những đồ trang-hoàng trong phòng, chính do ông chỉ-bảo, sắp-đặt. Hai người lại đứng trước cửa sổ, ông Eastman nhún-nhận và kín-đáo như thường lệ, lấy tay chỉ những công-cuộc ông đã gây-

dựng để cứu-giúp nhân-loại. Ông Adamson nhiệt-liệt khen ông đã biết dùng tiền. Một lúc sau, ông Eastman mở một tủ kính, lấy ra một máy chụp hình, cái máy thứ nhất của ông, do một người Anh bán cho ông.

Ông Adamson hỏi ông về những nỗi khó-khăn buổi đầu và ông cảm-động, kể-lẽ về cảnh nghèo-khò của ông hồi nhỏ : bà mẹ goá, nấu cơm cho khách trọ, còn ông thì làm thầy kỹ, sao khế-ước cho một sở bảo-hiêm để kiếm mỗi ngày 5 cắc. Cảnh nghèo-khò ám-ảnh ông ngày đêm, làm ông lo-sợ lắm và nhất-quyết kiếm sao cho có đủ tiền để bà cụ khỏi cảnh vất-vả không kể chết đó.

Thấy ông Adamson chăm-chú nghe, ông hăng-hái tả những đêm thí-nghiệm các tấm kính chụp hình, sau khi đã vất-vả cả ngày ở phòng giấy, chỉ chớp mắt được một chút trong khi đợi các chất hoá-học ngấm. Thành-thủ có lần luôn 72 giờ đồng-hồ, ông không có dịp thay quần áo.

Sau cùng, ông nói :

« Lần du-lich cuối-cùng qua Nhật-Bản, tôi có mua về một bộ ghế tôi bày trong hành-lang nhà tôi. Nhưng nắng giời làm lở sơn, nên chính tay tôi phải sơn lại. Ông có muốn biết tài sơn ghế của tôi không ? — Trưa nay ông lại dùng cơm với tôi, tôi chỉ cho ông coi. »

Sau bữa cơm, ông Eastman dắt khách đi xem ghế. Ghế sơn chỉ đáng giá một đồng một chiếc, nhưng ông Eastman là người đã kiếm được cả trăm triệu bạc, vinh-hạnh khoe những chiếc ghế đó lắm, vì chính tay ông đã sơn nó.

Rút cuộc, cái com-măng ghế chín vạn mỹ-kim đó ai được lãnh, chắc bạn đã hiểu. Và từ đó hai người thành cặp tri-kỹ cho tới khi ông Eastman mất.

Cái ảo-thuật của lời khen đó có nên dùng trong gia-đình không? Tôi tưởng không có nơi nào người ta cần-dùng nó — mà cũng xao-nhăng nó — bằng trong gia-đình.

Bà ở nhà chắc có ít nhiều tánh tốt; ít nhất hồi xưa ông cũng nghĩ như vậy; nếu không, sao ông cưới bà? Nhưng đã bao lâu rồi ông chưa hề khen bà một lời? Từ hồi nào?

Bà Dorothy Dix, nổi danh về những câu-chuyện hàng ngày, nói:

« Chưa học nghệ-thuật khen thì xin ông đừng lập gia-đình. Trước khi cưới bà, ông làm vui lòng bà là một sự lịch-thiệp; sau khi cưới rồi, nó là một sự cần-thiết và một bảo-đảm cho hạnh-phúc trong gia-đình. Tình vợ chồng không cần lòng thẳng-thắn bằng cần sự khôn-khéo ngoại-giao.

Nếu ông muốn mỗi bữa cơm thường là một bữa tiệc, thì xin ông đừng bao giờ chê bà nhà nấu-nướng vụng; đừng bao giờ bức mình mà so-sánh những món của bà làm với những món của cụ bà làm hồi xưa. Trái lại, cứ khen không ngớt tài quản-gia của bà, cứ khen thẳng ngay rằng bà hoàn-toàn, đã duyên-dáng mặn-mà, đủ công ngôn dung hạnh lại còn là một nội-trợ kiêu-mẫu nữa. Cả những khi cơm khô, canh mặn, ông cũng không nên phàn-nàn. Chỉ nên nói rằng bữa cơm lần đó không được hoàn-toàn bằng những lần trước thôi. Và để đáng được nhận lời khen đó, bà sẽ chẳng quản công trong việc bếp núc. Phải khéo-léo, đừng khen bất-ngờ quá, cho bà khỏi nghi.

Nhưng chiều nay hay chiều mai, ông nên mua ít bông về biếu bà. Đừng nói suông: « Phải, việc đó nên làm », rồi để đó. *Phải làm ngay đi.* Và xin ông nhớ kèm thêm một nụ cười với vài lời âu-yếm. Nếu người chồng nào cũng đối-dãi với vợ cách đó thì đâu có nhiều vụ ly-dị như vậy? »

Bạn có muốn biết làm sao cho một người đàn-bà mê bạn không? Cái đó mới tài! Không phải bí-quyết của tôi đâu, mà của bà Dorothy Dix. Một lần bà phỏng-vấn một anh chàng nổi tiếng có nhiều vợ, đã chiếm được trái tim — và cả vốn-liếng nữa — của 23 người đàn-bà. (Tôi phải nói rằng bà phỏng-vấn anh chàng ấy ở trong khám.) Khi bà hỏi anh ta làm sao mà dụ-dỗ được nhiều đàn-bà như vậy thì anh ta đáp: « Thằng khờ nào mà chẳng làm được... Thì cứ khen họ cho họ nghe. »

Thuật đó dùng với đàn-ông cũng có kết-quả mỹ-mãn. Disraeli, một trong những nhà chính-trị khôn-khéo nhất đã nắm vận-mạng cả đế-quốc Anh, có lần nói: « Gặp một người, cứ nói với họ về chính thân họ, họ sẽ nghe bạn hàng giờ. »

Vậy muốn được thiện-cảm của người khác, xin bạn theo quy-tắc thứ sáu:

Làm sao cho họ thấy cái quan-trọng của họ.

°°°

Các bạn đọc tới đây đã nhiều rồi. Xin gập sách lại. Gạt tàn thuốc trong ống điếu đi. Và ngay từ bây giờ, người đầu-tiên nào lại gần bạn, bạn cũng đem thí-nghiệm vào họ thuật khen đó đi. — Bạn sẽ thấy thực là thần-hiệu.

SÁU CÁCH GÂY THIỆN-CẢM

- 1 — Thành-thật chú-ý tới người khác.
- 2 — Giữ nụ cười trên môi.
- 3 — Xin nhớ rằng người ta cho cái tên của người ta là một âm-thanh êm-dềm nhất, qua-trọng nhất trong các âm-thanh.
- 4 — Biết nghe người khác nói chuyện. Khuyến-kích họ nói về họ.
- 5 — Họ thích cái gì thì bạn nói với họ về cái đó.
- 6 — Thành-thật làm cho họ thấy sự quan-trọng của họ.

Ưng Ai

PHẦN THỨ BA

**Mười hai cách dẫn-dụ
người khác cho họ
nghĩ như mình**

CHƯƠNG NHẤT

TRONG MỘT CUỘC TRANH-BIỆN KHÔNG CÓ NGƯỜI THẮNG KẼ BẠI

Ít lâu sau cuộc đại-chiến, tôi được một bài học quý-báu. Trong một bữa tiệc, ông khách ngồi bên tay mặt tôi quả-quyết rằng câu « Có một vị thần nắm vận-mạng của ta, ta cưỡng lại không được » là ở trong *Thánh-kinh*. Ông ta lầm. Tôi biết vậy. Tôi chắc-chắn vậy, không ngờ-vực gì nữa. Cho nên, để tỏ sự hơn người của tôi, sự quan-trọng của tôi, tôi tự-nhận việc cải-chính. Mà có ai cầu tôi cải-chính đâu ! Tôi bảo ông ta rằng câu đó của thi-hào Shakespeare. Ông ta không chịu nhận mình lầm, cãi : « Sao ? Câu đó mà của Shakespeare sao ? Không thể được ! Thậm vô-lý ! Rõ-ràng trong *Thánh-kinh* mà ! Tôi biết. » Ngồi bên trái tôi là ông Grammond, bạn cũ của tôi ; ông này đã nhiều năm nghiên-cứu Shakespeare. Cho nên chúng tôi quay lại cùng xin ông Grammond phân-giải xem ai phải, ai trái. Ông Grammond đã mạnh vào chân tôi ở dưới bàn làm hiệu, rồi tuyên-bố : « Anh Dale, anh lầm rồi ; ông nói đúng. Câu đó ở trong *Thánh-kinh*. »

Khi đi về cùng với ông Grammond, tôi nói :

« Anh biết câu đó của Shakespeare mà ! »

Ông Grammond trả lời: «Tự-nhiên. Nó ở trong kịch Hamlet, hồi V, màn II. Nhưng, này anh, chúng ta là khách trong một cuộc hội-họp vui-vẻ, tại sao muốn chứng-minh rằng ông ấy làm? Có phải làm như vậy mà người ta có thiện-cảm với mình đâu? Sao không để ông ta giữ thề-diện một chút? Ông ta không hỏi ý-kiến của anh mà. Tại sao quả-quyết tranh-biến với ông ấy? Đừng gây với ai hết».

«Đừng gây với ai hết». Ông bạn già của tôi nói câu ấy, nay đã khuất, nhưng lời khuyên đó, bây giờ vẫn còn giúp cho tôi nhiều.

Mà hồi ấy tôi cần có bài học đó vô-cùng. Thuở thiếu-thời, tôi ham-mê tranh-biến với anh tôi, với các bạn tôi. Ở trường, không có cuộc tranh-biến nào mà tôi không có mặt. Tôi học phép luận-lý, phép lập-luận, sau này tôi dạy môn biện-chứng-pháp và tôi phải thú-rằng: — Ôi! Mắc-có thay! Có lần tôi ướm viết một cuốn sách về môn đó nữa. Tôi đã có mặt trong hàng ngàn cuộc tranh-biến, và có khi dự cuộc bàn-cãi nữa. Và sau vô-số kinh-nghiệm, tôi nhận rằng cách hay nhất để thắng một cuộc tranh-biến là tránh hẳn nó đi. Hãy trốn nó như trốn rắn hổ, hoặc trốn động đất vậy.

Mười lần thì có tới chín lần những đối-thủ, sau cuộc tranh-biến, vẫn tin chắc rằng mình có lý.

Trong những cuộc tranh-biến không ai thắng hết. Thực vậy, vì nếu bạn thua... thì là thua rồi. Mà nếu bạn thắng thì... bạn cũng thua nữa. Tại sao ư? Thì đây! Ví-dụ bạn thắng đối-thủ của bạn một cách rực-rỡ và tỏ cho người đó thấy rõ rằng y là một người ngu. Phải, rồi sao nữa? Bạn xoa tay hoan-hỉ. Nhưng còn người đó, người ta nghĩ sao? Bạn đã cho người ta tự thấy thấp-kém. Bạn đã làm thương-tồn lòng tự-ái, lòng kiêu-căng của người ta. Người ta tức-giận lắm vì đã thua bạn. Rồi thì:

Kẻ nào bắt-buộc nghe ai.

Luôn-luôn vẫn giữ ý sai của mình.

Bạn biết điều đó chứ?

Trong một công-ti lớn bảo-hiêm, tất cả nhân-viên phải theo lệnh này: «Không bao giờ được tranh-biến.» Không phải tranh-biến mà làm cho người ta tin được. Hai sự đó không có chút liên-lạc gì với nhau hết. Muốn dẫn-dụ người, không phải tranh-biến mà được.

Chẳng hạn, đã lâu rồi, tôi có một người học-trò hiếu-hăng lắm (tên là Patrick), trung-hậu, giản-dị, nhưng, trời! thích cãi nhau làm sao! Anh ta làm đại-lý cho một hãng bán cam-nhông, nhưng không thành-công, chỉ vì anh ta thích cãi lại những người anh mời mua xe và làm cho họ phát giận. Anh tranh-biến, là ó, không tự-chủ được nữa. Có khách nào dám chỉ-trích xe của anh ư, anh đỏ mặt tía tai lên, chỉ muốn nhào vào bóp cổ người ta. Cái thời đó, bao giờ anh cũng thắng trong các cuộc tranh-biến. Nhưng về sau, anh thú với tôi: «Than ôi! biết bao lần ở nhà một khách hàng ra, tôi khoan-khoái tự nhủ: «Ta đã làm cho thắng cha đó phải ngậm cam»... Tôi làm cho họ ngậm cam, phải, nhưng tôi chẳng bán cho họ được chút chi hết.»

Công-việc thứ nhứt của tôi không phải là dạy anh ta ăn nói, mà dạy anh ta giữ mồm-miệng. Và bây giờ anh ta là người bán hàng quan-trọng nhất trong công-ti Bạch-xa ở Niru-ước. Bây giờ anh làm sao? Xin nghe anh ta nói:

«Bây giờ, khi tôi lại nhà một khách hàng và nếu người đó bảo tôi: «Cái gì? Xe cam-nhông hãng Bạch-xa? Tôi xin chịu. Xe đó dở quá. Cho không tôi, tôi cũng không nhận. Tôi, tôi mua xe cam-nhông hãng Mổ», thì tôi nghe lời ông ấy rằng:

« Này ông, xe hãng Mổ tốt lắm. Nếu ông mua xe đó, ông không làm đau. Hãng đó tin-cậy được và chế-tạo đồ thiệt tốt. »

Như vậy ông ta hết nói gì được nữa, không còn lý-lẽ gì để tranh-biện được nữa. Ông ấy bảo xe hãng Mổ cừ lắm. Tôi đáp : « Chắc-chắn vậy. » Thì ông phải im liền. Ông ấy không thể lập đi lập lại một mình suốt cả buổi chiều câu : « Xe hãng Mổ rất tốt. » Thế là chúng tôi bỏ câu-chuyện đó và tôi bắt đầu tả những cái tốt, khéo của xe cam-nhông Bạch-xa của tôi.

Có một hồi mà một mối hàng chi-trích hãng tôi như trên kia thì tôi đã phát điên rồi. Tôi đã đập nhiều vố vào hãng Mổ của ông ấy rồi và càng đập thì ông ấy lại càng bình vực nó. Càng bình-vực thì ông ấy lại càng tin chắc rằng xe hãng Mổ tốt hơn những xe khác.

Nghĩ tới quá-khứ của tôi, tôi tự hỏi, với tính-tình như vậy, làm sao tôi có thể bán được một món hàng gì chứ. Đã phí nhiều năm để tranh-biện, gây lộn, và tạo ra sự phản-kháng lại mình. Bây giờ tôi quyết làm thình. Như vậy lợi hơn nhiều. »

Ông Franklin đã là khôn- khéo ; ông nói :

« Mình tranh-biện và cãi lẽ, có thể làm cho người khác ngượng được, nhưng thắng như vậy có ích gì đâu, vì không khi nào làm cho người ta thành-thật đồng-ý với mình hết. »

Vậy thì xin bạn tự lựa lấy : Một đảng thì rục-rỏ thắng người ta, nhưng chỉ về phương-diện ý-luận ; một đảng thì được người thành-thật đồng-ý với mình. Xin lựa lấy một, vì được cả hai là điều hiếm thấy lắm

Một tờ báo ở Boston chép lại mộ-chí ngộ-nghĩnh sau này:

« Đây là nơi nghỉ ngàn thu của William Joy

Y suốt đời hăng-hái bênh-vực ý-kiến của y

Y có lý trong suốt đời y

Nhưng có lý hay vô-lý

Y cũng vẫn chết, không hơn, chẳng kém. »

Phải, bạn có lý lắm, ngàn lần có lý trọng khi bạn hăng-hái chứng-minh đề-nghị của bạn. Nhưng bạn luống công vô-ích vì không thể thay-đổi ý-kiến người khác. Vậy bạn có lý hay vô-lý rồi cuộc cũng vậy !

Sau nhiều năm hoạt-động chính-trị, Willam Mc. Adoo, tổng-trưởng thời Tổng-thống Wilson, tuyên-bố : « Lý-luận không thể nào thắng được một người ngu hết. »

« Một người ngu ! » Ông nhún-nhận quá, ông Mc. Adoo.

Nhiều năm kinh-nghiệm đã dạy cho tôi rằng không thể nào làm đổi ý-kiến của bất-kỳ một người nào, dù người đó thông-minh học-thức tới đâu đi nữa ! Xin các bạn nghe chuyện ông F. Parsons, một nhà buôn, tới phòng giấy một viên-chức thu thuế để kêu-nài về một sự tính lộn trong sổ thuế của ông. Nguyên-do là người ta đã đánh thuế vào một số tiền 9.000 đồng mà ông chưa thu được và cũng không bao giờ thu được vì con nợ không sao trả nổi. Viên thu thuế lạnh-lùng đáp : « Cái đó tôi không biết. Đã khai số tiền đó thì phải đóng thuế. »

Hai bên cãi lý trong một giờ đồng-hồ. Viên thu thuế thì lạnh-lùng, ngạo-nghe và cố-chấp. Ông Parsons dẫn-chứng ra cũng vô-ích, lý-luận cũng vô-ích. Càng tranh-biện thì viên thu thuế càng lý. Sau cùng, ông Parsons thay-đổi chiến-thuật và kiếm cách làm thoả lòng tự-ái của viên thu thuế, ông nói :

« Tất-nhiên tôi cho rằng việc của tôi không quan-trọng bằng những việc khác, gai-gốc hơn nhiều mà ông thường phải giải-quyết. Chính tôi cũng đã học chút ít về thuế-má, quốc-khố. Tôi thích môn đó lắm... Nhưng, tất-nhiên là tôi chỉ học trong sách ; còn ông, ông học một cách trực-tiếp, học bằng kinh-nghiệm. Có lúc tôi muốn được làm nghề của ông. Tôi sẽ học thêm được biết bao nhiêu điều ! »

(Xin các bạn nhớ rằng ông Parsons thực tình nghĩ như vậy.)

Viên thu thuế tức-thời thẳng người lên, dựa lưng vào ghế, kể cho ông Parsons nghe những chuyện về nghề của ông, những vụ gian-lận xảo-quyết mà ông đã khám-phá được. Lần lần lời-lẽ, cử-chỉ hóa ra thân-mật ; rồi ông ta kể chuyện về con cái ông ta. Khi ông Parsons ra về, ông ấy nói đề xét lại lời ông yêu-cầu và sẽ cho hay kết-quả ra sao. Ba ngày sau, ông lại cho ông Parsons hay là ông miễn cho số thuế đó, như lời ông Parsons xin.

Câu chuyện đó chứng-tỏ rõ-ràng cái nhược-diểm thông-thường nhất của loài người là muốn tỏ sự quan-trọng ủa mình ra. Mới đầu, viên thu thuế tỏ uy-quyền của ông một cách ồn-ào. Nhưng khi uy-quyền đó đã được ông Parsons công-nhận rồi (khi ông này không tranh-biện nữa) thì ông ta tươi tỉnh ra, hóa ra nhân-từ, dễ cảm và tốt bụng như những người khác.

Constant, người bồi phòng thân-cận nhất của Hoàng-đế Nã-Phá-Luân thường hầu bi-đa Hoàng-hậu Joséphine. Trong cuốn « Ký-ức về đời tư của Nã-Phá-Luân », ông viết : « Tuy tôi chơi bi-đa rất giỏi nhưng tôi cũng cố ý nhường cho Hoàng-hậu thắng tôi, mà được vậy, Hoàng-hậu rất vui lòng. »

Ta nên luôn-luôn nhớ bài học đó :

Ta hãy để cho khách hàng, bạn-bè, người yêu và bạn trăm năm của ta thắng ta trong những cuộc tranh-biện nhỏ nhỏ mà ta không tránh được.

Đức Thích-Ca nói : « Oán không bao giờ diệt được oán ; chỉ có tình thương mới diệt nó được thôi. » Tranh-biện không tan được sự hiểu lầm. Phải thiệp-thế, biết khéo-léo, có lòng hoà-giải và khoan-hồng, tự đặt mình vào địa-vị đối-thủ của ta mới có thể thu-phục họ được.

Một lần Lincoln khiển-trách một sĩ-quan nhỏ tuổi đã tranh-biện với bạn. Ông nói : « Người nào đã muốn tu-thân tự-tiền, không phí thì-giờ cãi-vã nhau. Những cuộc gây lộn đó làm cho tính-tình hoá ra khó chịu và làm mất sự tự-chủ đi. Thỉnh-thoảng phải biết nhịn người. Chẳng thà nhường lối cho một con chó còn hơn là tranh nhau với nó để nó cắn cho. Vì, dù có giết được nó thì vết cắn cũng không lành ngay được. »

Vậy muốn dẫn-dụ người khác cho họ nghĩ như mình, bạn phải theo quy-tắc thứ nhất này :

Cách hay hơn hết để thắng một cuộc tranh-biện là tránh hẳn nó đi.

MỘT CÁCH CHẮC-CHẴN ĐỂ GÂY THÙ-OÁN. TRÁNH NÓ CÁCH NÀO ?

HỒI ông Théodore Roosevelt còn làm Tổng-thống, ông thú rằng trong trăm lần, ông chỉ chắc xét-đoán đúng được bảy mươi lăm lần là nhiều; khả-năng của ông không thề hơn được nữa.

Một trong những vị có tài-danh nhất của thế-kỷ 20 mà kỷ-lục tối-cao chỉ được có bảy nhiều, thì bọn dung-phàm như bạn và tôi, còn hy-vọng gì nữa ?

Nếu bạn chắc-chắn rằng trăm lần bạn chỉ lầm-lỡ bốn mươi lăm lần thôi, thì bạn còn đợi gì mà không lại đóng đô ở Wall Street ⁽¹⁾, kiếm hàng triệu bạc mỗi ngày, sắm một chiếc du-thuyền và cưới một ngôi sao hát bóng ? Nhưng, nếu các bạn lầm-lỡ nhiều hơn thì tại sao lại tự cho cái quyền chê người khác là lầm-lỡ ?

Bạn có nhiều cách cho người ta hiểu rằng người ta lầm : ví-dụ một vẻ nhìn, một giọng nói, một cử-chỉ : những cái đó cũng hùng-hồn như lời nói vậy. Nhưng người ta có đồng-ý với bạn không ? Người ta có vui lòng công-nhận người ta lầm không ? Không ! Vì bạn đã đập một vố ngay vào trí-khôn, vào sự xét-đoán, vào lòng tự-ái của người ta. Như vậy là bạn xúi người ta phản-kháng lại, chớ không phải giúp người ta đổi ý-

(1) Chứng-khoán thị-trường của Mỹ-quốc.

kiến. Bạn đã xúc-phạm người ta, thì dù có đem cả khoa lý-thuận của Platon hay của Emmanuel Kant đồ lên đầu người ta, bạn cũng chẳng thề nào thay-đổi ý-kiến của người ta được.

Đừng bao giờ mở đầu câu-chuyện như vậy : « Tôi sẽ chứng-minh cho ông điều đó... Tôi sẽ chứng rõ rằng... » Như vậy tức là nói : « Tôi khôn hơn ông. Tôi sẽ làm cho ông đổi ý. »

Bạn đã thách-dố người ta. Bạn gây ra sức phản-kháng và xúi-giục người ta tranh-đấu với bạn trước khi bạn bày-tỏ quan-niệm của bạn.

Trong những trường-hợp thuận-tiện nhất, cũng đã khó mà sửa được ý-kiến của người khác. Vậy thì tại sao lại còn dựng thêm những trở-ngại nữa ? Tại sao tự mua lấy cái bất-lợi cho mình vậy ?

Muốn chứng-minh điều gì, phải lập-ly một cách kín-đáo, đừng cho người nhận thấy chủ-ý của ta. Phải khéo-léo lắm, tế-nhị lắm, đừng cho ai đoán được bạn muốn đưa người ta đến đâu.

Bạn nên theo lời khuyên sau này của một thái-nhân :

« Dạy bảo mà đừng có vẻ dạy bảo.

« Giảng một môn mới mà như nhắc lại một điều đã quên rồi. »

Lord Chesterfield nói với con :

« Con nên khôn hơn những trẻ khác, nếu có thể được ; nhưng đừng cho chúng biết con khôn hơn chúng. »

Bây giờ tôi gần như không tin một chút nào những điều mà 20 năm trước tôi tin, trừ bản cửu-chương ra. Mà chưa chắc. Khi đọc những thuyết của Einstein ⁽¹⁾, tôi sinh ngờ cả

(1) Một nhà thông-thái hiện-dại người Đức, nổi danh về vật-lý-học và số-học, đặt ra một vài thuyết làm xáo-trộn cả nền khoa-học.

bản cứu-chương là không đúng nữa. Trong 20 năm nữa, có lẽ tôi không còn tin tới nửa lời tôi đã nói trong cuốn sách này. Ý-kiến của tôi không còn vững-vàng như hồi trước nữa. Socrate xưa thường nhắc đi nhắc lại cho đệ-tử ở Athènes : « Thầy chỉ biết chắc có một điều, là thầy không biết chi hết. »

Làm sao bây giờ ? Tôi không dám khoe rằng tôi giỏi hơn Socrate ; cho nên tôi đã chừa, không dám chê ai là lầm nữa. Và như vậy tôi thấy lợi vô-cùng.

Nếu một người cho một điều là đúng trong khi bạn cho nó là sai — dù bạn có biết chắc rằng nó sai đi nữa — thì bạn cứ nói như vậy :

« Tôi không đồng-ý với ông, nhưng tôi có thể làm được. Tôi vẫn thường làm... Nếu tôi làm, tôi sẽ đổi ý-kiến tôi... Vậy chúng ta cùng xét tại xem sao nhé ? » Như vậy chẳng hơn ư ?

Những câu như vậy thiệt là thần-diệu :

« Tôi có thể làm được... Chúng ta cùng xét lại xem... » Không có một người nào nghe những lời đó mà giận-dữ được !

Xét lại sự-kiện, là một phương-pháp khoa-học. Tôi đã có một lần phỏng-vấn Stefanson, nhà thám-hiềm sống 11 năm ở gần địa-cực, trong 6 năm ăn toàn thịt bò và uống nước lạnh. Ông ấy tả cho tôi nghe một cuộc thí-nghiệm mà ông đã làm. Tôi hỏi thí-nghiệm như vậy để chứng-minh điều chi. Không khi nào tôi quên được câu trả lời của ông : « Một nhà khoa-học không bao giờ dám chứng-minh một điều chi hết. Chỉ gắng sức tìm kiếm những sự-kiện đã xảy ra thôi. »

Ai cấm các bạn bắt-chước các nhà thông-thái ? Nếu bạn sẵn-sàng nhận rằng bạn có thể làm được thì khỏi lo gì hết.

Vì tuyên-bố như vậy là tránh trước được những cuộc tranh-biến, và làm cho đối-phương này-lòng công-bằng, vô-tư, rộng-rãi cũng như bạn, nghĩa là tự-nhận rằng cũng có thể lầm-lỡ như bạn được.

Nếu bạn biết chắc rằng người ta lầm mà bạn nói thẳng ngay ra, thì sẽ ra sao ? Đây, thí-dụ dưới này cho bạn thấy.

Ông S., một luật-sư còn nhỏ tuổi ở Nữu-uớc, mới cãi tại toà Thượng-thẩm Nữu-uớc trong một vụ kiện lớn. Trong phiên nhóm, một ông toà hỏi ông S. : « Trong luật hàng-hải, thời-hạn tiêu-diệt thẩm-quyền là sáu năm phải không ? »

Ông S. đương cãi, ngừng lại, ngó trân-trân ông toà rồi nuốt miệng : « Kính Ngài, trong luật hàng-hải không có thời-hạn tiêu-diệt thẩm-quyền. »

Sau ông S. kể lại : « Lúc đó, trong phòng im lặng như tờ, không-khí lạnh ngắt như băng. Ông toà lầm. Tôi đã chứng-tỏ rằng ông ấy lầm. Như vậy đâu phải cách lấy lòng ông và làm cho ông nghe theo lý-luận của tôi. Tôi chắc-chắn cứ đúng luật thì tôi phải thắng trong vụ kiện đó và lần đó tôi cãi hùng-hồn hơn bao giờ hết. Vậy mà tôi thua. Tôi đã mắc phải một lỗi không sao tha-thứ được là đã chỉ cho một vị rất có danh và học rất rộng rằng ông ta lầm. »

Rất ít người xét-đoán một cách hoàn-toàn khách-quan và sáng-suốt. Phần đông chúng ta đầy thành-kiến và thiên-vị. Phần đông chúng ta bị lòng ghen-tuông, nghi-ngờ, sợ-sệt, ganh-ghét và kiêu-căng làm mù-quáng. Lại thêm người ta phần nhiều không muốn thay-đổi ý-kiến, dù là ý-kiến về tôn-giáo, về chính-trị hay về một hiệu xe, một tài-tử hát bóng. Cho nên trong khi nói chuyện, nếu bạn có tánh hay nhắc đi nhắc lại cho một người nghe rằng họ lầm, thì xin bạn mỗi buổi sáng, quý gối tụng đoạn sau này, rồi hãy đi-m-tâm.

Đoạn đó trích trong cuốn: « *Luyện tinh-thần* »¹⁾ của giáo-sư James Harvey Robinson.

« Chúng ta thường tự-nhiên thay-đổi ý-kiến dễ-dàng mà mà không cảm-động chút chi hết. Nhưng nếu có ai chỉ-trích rằng ý-kiến ta lầm, thì chúng ta thấy bẽ và phản-kháng lại liền. Thiết chúng ta nhẹ dạ vô-cùng trong những xác-tín của chúng ta, nhưng có ai chỉ mới có ý muốn bắt ta rời bỏ những điều tin-tưởng đó đi, là ta bình-vực chúng một cách giận-dur, tàn-bạo. Tất-nhiên là ta hành-động như vậy, không phải vì quý-báu gì những ý-tưởng đó đâu, mà chỉ vì lòng tự-ái của ta bị đe-doạ. Hai tiếng « của tôi » trong công-việc sinh-nhai của loài người, là những tiếng quan-trọng nhất, và khi biết suy-tính đến hai tiếng đó, là biết khôn vậy. Dù là bữa cơm « của tôi », con chó « của tôi » hay nhà « của tôi », cha « của tôi », nước « của tôi », Trời « của tôi », cái « của tôi » nào cũng có mãnh-lực như nhau hết. »

Chúng ta giận khi người ta bảo đồng-hồ của chúng ta chậm, xe chúng ta cò, điều đó đã đành, mà chúng ta còn giận khi người ta cho rằng những quan-niệm về ngôi Hoà-tinh, về công-dụng của một vị thuốc, hoặc về văn-minh Ai-Cập là sai nữa... Chúng ta thích sống trong những tin-tưởng mà chúng ta đã quen nhận là đúng rồi. Có ai chỉ-trích những quan-niệm đó tức thì ta phản-động lại, kiếm đủ lý-lẽ để bênh-vực chúng. Tóm lại, gọi là lý-luận, chứ kỳ-thực chúng ta chỉ tưởng-tượng ra những lý-lẽ để giúp ta cố giữ những thành-liển cũ của ta thôi.

Tôi nhớ có lần đặt làm những tấm màn ren để trang-hoang trong nhà. Làm rồi, ít lâu sau mới tính tiền, tôi phải trả một giá « cửa cò ».

¹⁾ *How to make the Making.*

Sau đó vài bữa, một bà bạn lại chơi, tôi chỉ những tấm màn và vô-tình nói giá nữa. Bà ta la lên giọng đắc-thắng: « Giá đó sao? Họ lừa ông rồi. Gì mà dử-tợn vậy? »

Quả có vậy. Nhưng sự thực đó tôi không thích nghe chút nào cả. Tôi rần tự bào-chữa. Tôi bảo bà bạn tôi rằng đồ tốt không bao giờ mất hết, và muốn có những đồ thượng-hạng, có mỹ-thuật mà tả giá như giá « bán sòn » thì được đâu, vân vân...

Hôm sau, một bà khác lại coi những tấm màn đó, ngắm-nghía, tặc-khen và tiếc không có tiền sắm nôi. Tức-then sự phản-động của tôi trái-ngược lại hẳn, chắc các bạn đã đoán được. Tôi đáp: « Nói thiệt ra, tôi cũng vậy, không đủ tiền dùng thứ xa-xí-phẩm đó. Nó mất quá. Đáng lẽ tôi không nên mua thì phải. »

Khi ta có lỗi, ta có thể nhận lỗi riêng với ta. Chúng ta cũng có thể nhận lỗi với người khác nữa, nếu họ biết ngọt-ngào, khôn-khéo nghe ta nói. Tại sao vậy? Tại ta được tự-đắc rằng đã thành-thật và can-dảm tự-thú. Nhưng nếu người ta bắt chúng ta nuốt cay mà nhận lỗi thì lại khác hẳn.

Horace Greely, một nhà xuất-bản có danh trong thời Nam-Pắc chiến tranh, phản-kháng kịch-liệt chính-sách của Lincoln. Ông dùng đủ cách chỉ-trích, doạ-dẫm, trào-phúng, hàng tháng, hàng năm như vậy: Hy-vọng ông Lincoln sẽ phải đổi chính-sách... Nhưng ông đã phí công công-kích và đã hoàn-toàn thất-bại. Những lời phúng-thích, chửi mắng không làm cho người khác đổi ý họ mà theo ý mình bao giờ.

Nếu bạn muốn tu-thân, tập tự-chủ và làm cho người khác tin theo mình thì hãy đọc cuốn tự-thuật của Benjamin Franklin, một cuốn sách đọc rất mê và được liệt vào những tác-phẩm

cổ-diễn bậc nhất của Mỹ. Trong cuốn đó, Franklin kể chuyện ông thắng được tính khả-ố thích chỉ-trích, tranh-biện của ông ra sao, để thành một nhà ngoại-giao dịu-dàng nhất, hoàn-toàn nhất trong lịch-sử nước Mỹ.

Hồi Franklin còn nhỏ, thô-lỗ và vụng-về, một ông bạn già dạy cho ông những chân-lý nghiêm-khắc này

« Ben ⁽¹⁾, mầy thiệt khó chịu. Ai không đồng ý với mầy thì mầy có giọng cứng-cỏi với người ta. Mầy phản-đối người ta mà như tát nước vào mặt người ta vậy. Cho nên người ta trốn mầy hết; không ai chỉ-bảo chỉ cho mầy hết, vì vô-ích. Vậy thì làm sao kiến-thức hẹp-hòi của mầy có cơ-hội mở-mang được. »

Tuy bị mắng như tát nước vào mặt vậy, nhưng ông Franklin óc đã già-giễn và khôn, hiểu rằng như vậy là đáng, và ông nghe lời, tự sửa tính ngay để tránh những thất-bại tai-hại sau này.

Ông nĩ ất-định từ đó không chống lại ý-kiến người khác nữa. Không dùng cả những chữ có ý-nghĩa cả-quyết như « chắc-chắn », « không ngờ gì cả », v. v..., mà dùng những chữ mềm-mỏng hơn như « tôi thấy », « tôi tưởng-tượng », « tôi hiểu rằng », « có lẽ rằng »... Có ai xét-đoán lầm-lộn trước mặt ông thì ông tự kìm-chế, để đừng hăng-hái chỉ-trích người đó nữa, và ông bắt đầu nói với người đó rằng trong những trường-hợp khác thì ý-kiến của người đó đúng, trong trường-hợp này, theo ông, có lẽ hơi khác, v. v...

Ông thấy liền những lợi của một thái-độ như vậy: nơi chuyện với người khác thấy vui hơn, ý-kiến của ông được người khác công-nhận ngay, và khi ông lầm-lỗi thì không hối-

(1) Tức là Benjamin đọc gọn lại.

hận nhiều nữa; những đối-thủ của ông chịu bỏ quan-niệm của họ để theo quan-niệm của ông.

Phương-pháp đó mới đầu trái hẳn với bầm-tính của ông, vậy mà tập-luyện lâu thành thói quen. Nhờ nó (và cũng nhờ sự thanh-liêm, nghiêm-chính của ông) mà ông được quốc-dân ủng-hộ, khi ông đề-nghị đặt những chế-độ mới, thay-thế chế-độ cũ; lại được uy-tín lớn trong những cuộc hội-hợp trước công-chúng, tuy ông diễn-thuyết rất dở, lúng-túng không hùng-hồn chút nào. Rút cục người ta tin theo ông hết.

Trong những sự giao-thiệp về thương-mãi, phương-pháp của Benjamin Franklin có kết-quả tốt không? Đọc chuyện sau này, bạn sẽ biết:

Ông S. cậy ông Mahomey chế-tạo một kiểu máy mới, dùng trong kỹ-nghệ dầu lửa. Ông Mahomey vẽ bản đồ-án, đưa ông S. coi, ông này bằng lòng. Ông Mahomey bèn cho thợ khởi-công. Nhưng rầy-rà thay, ông S. lại đem đồ-án đó cho bạn-bè coi. Họ chê-bai đủ thứ: cái này rộng quá, cái kia ngắn quá... quá thế này, quá thế khác. Họ dày-vò ông S. tới nỗi ông này hoảng lên, gọi điện-thoại báo ông Mahomey rằng không chịu nhận kiểu máy đó đâu.

Ông Mahomey xem-xét lại kỹ-lượng kiểu máy, tin chắc rằng nó hoàn-toàn, và ông S. cùng bạn ông ta chẳng biết chút gì hết, chỉ-trích bậy. Nhưng ông Mahomey không nói ra như vậy, sợ mất lòng, mà lại thăm ông S.

« Mới trông thấy tôi, ông Mahomey nói, ông S. nháy chồm-chồm lên, vừa chạy lại tôi vừa giơ quả dấm vừa la, mặt-sát máy của tôi rồi kết-luận:

« Bây giờ ông tính ra sao đây? »

Tôi rất bình-tĩnh đáp rằng ông ấy muốn ra sao thì tôi sẽ làm như vậy. « Ông trả công tôi; vậy tự-nhiên tôi phải làm

vừa ý ông. Nhưng phải có một người chịu trách-nhiệm trong vụ này chứ ? Nếu ý của ông hay, thì xin ông vẽ bản đồ-áo khác đi ; tuy tôi đã bỏ ra 2.000 đồng để bắt đầu làm máy của tôi rồi, tôi bằng lòng bỏ số tiền đó đi, làm lại máy khác cho ông, để được vừa ý ông. Nhưng, tôi xin nhắc lại, nếu ông nhất-định đòi thay-đổi thì ông phải chịu trách-nhiệm trong sự rủi-ro, máy hư chạy không được. Còn như tôi, tôi vẫn nghĩ rằng kiểu của tôi tốt, và nếu ông đề cho tôi làm theo kiểu đó, thì tất-nhiên tôi cũng phải gánh lấy hết cả trách-nhiệm. »

« Trong khi tôi nói, ông S. bình-tĩnh lại lần-lần và khi tôi ngưng, ông bảo tôi : « Được. Thôi cứ theo ý ông. Nhưng nếu hư-hỏng thì mặc ông ! »

Chẳng những máy không hư-hỏng chút chi hết mà lại còn tốt lắm .. và ông S. hứa mùa sau sẽ đặt làm hai cái máy như vậy nữa.

« Khi ông ta chạy lại cự tôi, đưa quả dấm lên trước mặt tôi bảo rằng tôi chẳng biết chút chi về máy hết, tôi dẫu lòng lắm mới khỏi gây-lộn với ông và tự bênh-vực. Nhưng sự nén lòng giận đó đã có kết-quả tốt. Nếu không như vậy, chúng tôi sẽ kiện nhau, tôi sẽ mất tiền và làm cho một khách hàng tốt hóa ra một kẻ thù của tôi. Tôi quả-quyết rằng không khi nào được bảo người khác là họ lầm hết : Phương pháp đó nguy-hiểm lắm. »

Lời khuyên đó không mới-mẻ gì. Mười chín thế-kỷ trước, Đức Giê-Su nói : « Con hãy mau-mau theo ý-kiến đối-thủ của con đi. »

Nghĩa là : Đừng tranh-biến với người khác, dù người đó là khách hàng, hay là bạn trăm năm, là kẻ thù của mình. Đừng chỉ cho người ta thấy rằng người ta lầm-lộn, đừng làm cho người ta tức-giận, trái lại phải biết khôn-khéo.

Hai ngàn năm trước Thiên-Chúa giáng-sinh, một ông vua Ai-Cập nói nhỏ với con ông như vậy : « Phải khôn-khéo, biết ngoại-giao, con ; như vậy đạt được mục-đích dễ-dàng hơn ».

Chúng ta bây giờ cần lời khuyên đó lắm.

Vậy muốn cho người khác theo ý mình, xin bạn nhớ quy-tắc thứ hai sau này :

Phải trọng ý-kiến của người khác.

Đừng bao giờ chê ai là lầm hết.

CHƯƠNG BA

QUÁ TẮC QUY CUNG (1)

TÔI ở tại một vùng ngoại-ô, kế-cận Nữu-ước. Nhưng gần ngay nhà tôi có một khu rừng hoang, cứ mùa xuân tới thì những bụi cây đầy bông trắng, loài sóc sanh-sản trong đó và có loài cú đại mọc cao hơn đầu ngựa. Nơi đó kêu là Lâm-viên... Tôi thích dắt con chó nhỏ của tôi lại nơi đó dạo chơi. Con Rex hiền và dễ thương. Vì nơi đó vắng người nên tôi cho nó chạy phây tự-do, không bị xích, cũng không bị dai mõm.

Một hôm, tôi gặp một người hiến-binh cưỡi ngựa. ~~đ~~ về muốn làm oai lắm. Người ấy hỏi tôi bằng một giọng xằng:

— Tại sao để chó chạy như vậy, không có xích, cũng không có dai mõm gì hết? Không biết rằng điều đó cấm sao?

Tôi ngọt-ngào đáp lại:

— Có, tôi biết, nhưng ở chỗ vắng người này, tôi tưởng vô-hại.

— A thầy *tưởng*! Thầy *tưởng*! Luật-pháp không cần biết thầy *tưởng* ra sao hết. Con vật đó có thể giết một con sóc hay cắn một đứa nhỏ! Lần này tôi bỏ qua cho, lần sau tôi bắt được nữa thì tôi bắt-buộc phải làm biên bản đưa thầy ra toà. »

(1) Quá tắc quy cung: có lỗi thì nhận lỗi về mình.

Tôi ngoan-ngoãn hứa sẽ vâng lời.

Và tôi giữ lời được... trong vài ngày. Con Rex không chịu đeo dai mõm. Tôi tính thử làm càn một lần nữa xem sao. Êm được trong một thời-gian. Rồi một buổi chiều, mới leo lên ngọn một gò nhỏ, tôi hoảng lên, vì thành-linh thấy tượng-trưng của luật-pháp nghiêm-khắc là chú hiến-binh bừa nọ, lần này cưỡi con ngựa hồng, mà con Rex của tôi thì chạy thẳng tới chú ta.

Lần này thì « bị » rồi. Tôi biết vậy. Cho nên không đợi chú ta gọi tôi lại, tôi vội-vàng xin lỗi trước.

« Dạ, lần này tôi bị bắt tại trận. Tôi không có gì để chữa lỗi hết. Tuần trước thầy đã giao hẹn rồi, hễ bắt gặp lần nữa thì thầy phạt. »

Người hiến-binh đáp bằng một giọng từ-tốn:

— Phải... Chắc-chắn rồi... Nhưng tôi cũng hiểu thầy. Ở chỗ vắng người ai mà không muốn thả một con chó như con chó nhỏ này cho nó tự-do chạy một chút.

— Dạ, ai cũng muốn như vậy hết... nhưng dù sao thì cũng là điều cấm.

— Ô! con vật nhỏ này mà làm hại gì ai được?

— Dạ, nhưng nó có thể cắn chết những con sóc được!

— Thôi thầy, đừng làm lớn chuyện! Bây giờ tôi chỉ cho thầy. Cho con chó chạy lại đằng xa kia đi, cho khuất mặt tôi... Rồi thì thôi, không sao hết.

Chú hiến-binh đó chỉ là một người như những người khác; muốn tỏ cho người ta thấy sự quan-trọng của mình. Cho nên khi tự buộc tội tôi rồi thì chú đó chỉ còn mỗi một cách giữ lòng tự-trọng là tỏ một thái-độ khoan-hồng.

Ví-thử tôi đã kiểm cách tự bào-chữa thì sẽ xảy ra sao ? Sẽ tranh-biện và rồi rút cục ra sao, bạn đã biết. Đàng này, tôi không gây sự gì hết. Tôi nhận ngay rằng chú ấy hoàn-toàn có lý mà tôi thì hoàn toàn có lỗi. Tôi vui-vẻ và thẳng-thắn nhận ngay như vậy. Cho nên câu chuyện êm-thắm. Tôi bênh-vực quan-diêm của chú ấy thì tất chú ấy bênh-vực quan-diêm của tôi. Thành-thử lần trước chú ấy dọa phạt tôi, mà lần này thiệt là tử-tế với tôi.

Khi chúng ta biết rằng chúng ta đáng bị phạt, thì can-đảm nhận lỗi trước ngay đi, chẳng hơn ư ? Mình tự khiển-trách mình chẳng hơn để người khác mắng mình ư ?

Vậy khi biết trước thế nào người khác cũng nói những lời khó chịu với mình, thì mình tự đem lời đó trách mình đi, và người ta sẽ không làm gì mình được nữa. Như vậy thì 100 lần, có tới 99 lần, người ta sẽ đại-tượng, khoan-hồng với mình, nhắm mắt bỏ qua hết như chú hiền-bình ở Lâm-viên trên kia.

Ferdinand E. Warren, chuyên về quảng-cáo cũng dùng phương-pháp đó để được lòng một khách hàng khó tính. Ông ấy nói :

« Làm nghề của tôi phải đứng-dẫn, đứng-hẹn. Một vài nhà xuất-bản muốn rằng những bức quảng-cáo họ đặt phải làm liền. Như vậy có lằm-lở một chút cũng không sao. Nhưng tôi biết một nhà xuất-bản họ tìm được một tiêu-tiết nào để chỉ-trích thì thích lắm. Tôi nhiều khi ở phòng ông ấy ra về, ngán vì những lời chỉ-trích của ông thì ít, mà ngán vì điệu-bộ của ông thì nhiều. Mới rồi, làm xong một công-việc gấp, tôi gọi ông ấy coi. Ông kêu điện-thoại mời tôi lại vì có chỗ hỏng. Tôi chạy lại. Nỗi lo-ngại của tôi quả không sai : Trong cái vẻ của ông nghịch tôi, tôi còn thấy cái vẻ

khoái chí, vì gặp được dịp chỉ-trích tôi. Ông hăm-hăm hỏi tôi sao tại làm như vậy, như vậy...

Đây là dịp thực-hành những quy-tắc tôi đã học được. Tôi đáp : « Thừa ông, ông trách rất đúng, tôi có lỗi và không có gì để tự bào-chữa hết. Tôi làm việc với ông đã lâu, đáng lẽ phải biết làm vừa ý ông mới phải. Tôi tự thấy xấu-hổ. »

Tức thì ông tự kiểm những lẽ đề bênh-vực tôi :

— Phải... nhưng, nghĩ kỹ, lỗi đó cũng không nặng gì, chỉ là.....

Tôi ngắt lời : « Bất-kỳ lỗi lớn hay nhỏ cũng có thể đưa tới những kết-quả tai-hại hết. Và lại trông thấy những lằm-lở, khó chịu lắm. »

Ông ấy muốn nói mà tôi không để ông nói. Tôi thấy thích lắm. Lần đầu-tiên trong đời tôi, tôi tự buộc tội tôi — mà thú-vị chứ ! Tôi tiếp :

— Đáng lẽ tôi phải có ý-tư một chút. Ông giao việc cho tôi đã nhiều lần ; tôi không làm vừa lòng ông được thì là lỗi của tôi. Để tôi mang về vẽ lại hết.

— Đừng ! Đừng ! không bao giờ tôi bắt-buộc ông như vậy.

Rồi ông ấy khen công-việc của tôi, chỉ muốn sửa-đổi lại chút xíu thôi, và cái lỗi nhỏ cũng chẳng làm tổn công tổn của gì, xét kỹ nó chỉ là một chi-tiết... một chi-tiết không quan-trọng.

Sự vội-vàng tự buộc tội của tôi đã làm cho ông chứng-hứng, hết giận. Sau cùng ông mời tôi ở lại dùng bữa, đưa cho tôi một tấm chi-phiếu và đặt tôi làm một bức vẽ khác nữa. »

Bất-kỳ thắng khùng nào cũng tự bào-chữa cho mình được mà những thắng khùng đều là như vậy hết. Nhưng biết nhận lỗi của mình là biết vượt lên trên bọn người thường và biết một nỗi vui cao-thượng hiếm có. Cho nên một ký-sự đẹp nhất trong lịch-sử là hồi đại-tướng Lee, trong cuộc Nam-Bắc chiến-tranh, tự nhận lỗi vì ông mà đạo-ky-binh của tướng Pickett phải thất-bại trong cuộc tấn-công tại Gettysburg.

Cuộc tấn-công đó là một lỗi-làm đã làm đổ máu nhiều nhất trong đời cầm quân rất anh-hùng và rục-rỡ của Lee. Ông biết rằng sự thất-bại đó sẽ làm cho quân phương Nam do ông chỉ-huy không sao thắng được quân phương Bắc nữa và sẽ phải hoàn-toàn tan-nát. Ông thất-vọng tới nỗi ông xin từ-chức và xin cho « Một người khác, trẻ hơn, tài giỏi hơn » thay ông. Nếu ông muốn trút trách-nhiệm cuộc chiến-bại đó thì ông thiếu gì lý-lẽ : như vài người đoàn-trưởng đã bỏ ông... ky-binh tới trễ quá, v. v.

Nhưng Lee, rất cao-thượng, không chịu đổ lỗi cho kẻ khác. Trong khi những quân-đội của Pickett bại-trận, và bị thương nặng trở về, ông phi ngựa đi đón và thú : « Mọi sự đều do lỗi của tôi cả... Chỉ một mình tôi chịu trách-nhiệm về cuộc chiến-bại này thôi. » Thiệt là cao-thượng.

Trong lịch-sử ít thấy những đại-tướng có can-dảm và đại-lượng để tự nhận lỗi như vậy.

Elbert Hubbard, một trong những nhà viết chuyện hàng ngày đặc-sắc nhất đã làm cho người ta say-mê, thường bị người ta oán dữ vì những bài chỉ-trích của ông, nhưng nhờ ông khéo-léo cho nên thường khi kẻ thù của ông lại thành bạn thân của ông.

Có lần một độc-gia nông-tình viết thư cho ông nói rằng không đồng-ý với ông về bài ông viết kỳ trước, và dùng những danh-từ không đẹp-để gì để tặng ông. Ông trả lời bằng mấy dòng sau này :

« Nghĩ kỹ, tôi cũng không đồng-ý với tôi về bài đó. Có lẽ hôm nay tôi không thích những bài tôi đã viết hôm qua nữa. Tôi sung-sướng được ông cho biết ý-kiến. Lần sau, nếu ông đi ngang, xin mời ông vô chơi, chúng ta bàn-luận lâu về chuyện đó.

Chân-thành kính chúc. »

Còn có cách gì chê-bai một người có giọng mềm-mởng như vậy nữa ?

Những học-sinh theo lớp giảng của tôi phải thi một bài kỳ-dị. Mỗi người phải đề cho các bạn xét-đoán mình. Những bạn này phải thành-thực nói cho người đó biết có chỗ nào đáng ưa, chỗ nào đáng ghét. Những lời nhận-xét đó phải viết lên giấy và không ký tên, như vậy tự-do tỏ được hết những ý-nghĩ thầm-kín nhất của mình được.

Sau khi dự kỳ thi đó, một thanh-niên lại kiếm tôi, thất-vọng. Các bạn anh ta chỉ-trích anh ta không tiếc lời : nào là tự-đắc quá, hách-dịch, ích-kỷ, xấu bạn, có óc phản-động, đáng tống cò ra khỏi lớp.

Buổi học sau, « tội-nhân » đó đứng dậy, nhìn thẳng vào các bạn, đọc lớn tiếng những lời chửi đó của họ. Nhưng anh dẫn lòng, không mạt-sát lại những kẻ đã xử tội anh, mà nói :

« Các bạn, tôi biết rằng tôi không dễ thương chút nào hết, tôi không còn ngờ gì về điều đó. Đọc những lời chỉ-trích của anh em, tôi buồn lắm, nhưng nó có ích cho tôi.

Nó đã làm cho tôi bớt tự-phụ, đã cho tôi một bài học tốt. Xét cho cùng, tôi chỉ là một người cần được tình thương-yêu cũng như những người khác... Các bạn chịu giúp tôi không? Chiều nay các bạn có chịu viết cho tôi ít hàng thành-thực chỉ cho tôi cách phải làm sao để sửa mình không? Tôi sẽ hết sức tu-tĩnh lại ».

Không phải anh ấy diễn kịch đâu. Lòng anh thành-thật cho nên làm cảm-dộng tất cả thính-giã. Tất cả những người mà 8 ngày trước muốn đem « hành - hình » anh thì bây giờ bênh-vực anh nhiệt-liệt, khen lòng chân-thành, khiêm-nhượng của anh, sự hăng-hái sửa mình của anh. Họ khuyến-kích anh, khuyên anh và thú rằng đã có nhiều thiện-cảm với anh.

Như trong *Thánh-kinh* đã nói : « Cầu trả lời nhã-nhận của anh đã làm nguôi hết những sự giận-dữ ».

Khi biết chắc rằng chúng ta có lý, chúng ta phải răn ngọt-ngào và khéo-léo tỏ ý-kiến của ta với người khác. Nhưng khi chúng ta lầm — mà sự đó thường có lắm, nếu ta thành-thật với ta — thì chúng ta phải vui-vẻ nhận lỗi liền. Chẳng những sẽ có những kết-quả bất-ngờ mà như vậy lại còn vui hơn là kiếm cách tự bào-chữa cho mình.

Xin bạn nhớ kỹ phương-ngôn sau này : « Nếu phản-kháng lại thì có được cũng không bỏ vào đâu. Còn cứ nhận đi thì được nhiều hơn cái mình muốn nữa ».

Vậy muốn cho người khác theo ý-kến mình, xin bạn nhớ quy-tắc thứ ba sau này :

Khi bạn lầm-lỡ, hãy vui lòng nhận lỗi ngay đi.

CHƯƠNG TƯ

DO TRÁI TIM SẼ THẮNG ĐƯỢC LÝ - TRÍ

KHI bạn giận-dữ với ai, trút được cơn thịnh-nộ lên đầu người đó, bạn thấy hả dạ lắm... nhưng người ấy cảm thấy gì lúc đó? Hải lòng như bạn không? Và cái giọng gây-gỗ, thái-độ cừu-thị của bạn có làm cho người ấy muốn hoà-giải với bạn không?

Woodrow Wilson nói : « Nếu bạn đưa hai quả dấm ra nói chuyện với tôi, thì bạn có thể tin chắc rằng tôi cũng đưa ngay hai quả dấm ra với bạn liền. Nhưng nếu bạn nói : « Chúng ta hãy ngồi xuống đây và ôn-tồn nói chuyện với nhau. Vì ý-kiến chúng ta khác nhau, cho nên phải răn tìm nguyên-nhân chỗ bất-đồng đó. » Nếu bạn nói như vậy, thì chúng ta sẽ thấy ngay rằng ý-kiến của chúng ta rút cục không khác nhau xa lắm; những chỗ bất-đồng-ý rất ít, còn những chỗ đồng-ý thì nhiều, và nếu chúng ta thiệt tình và kiên-tâm muốn hoà-giải với nhau thì cũng dễ. »

Không ai hiểu rõ sự xác-đáng của những lời nói đó bằng John D. Rockefeller. Năm 1915, Rockefeller là người bị nhiều người oán nhất ở miền mỏ Colorado. Từ hai năm rồi, xứ đó bị tàn-phá vì một vụ đình-công làm đồ máu nhiều nhất trong ann kỹ-nghệ của Mỹ. Những thợ mỏ trong Công-ti Nhiên-liệu và Kim-thuộc ở xứ Colorado — do ông Rockefeller giám-đốc — quyết-liệt đòi tăng lương. Dụng-cụ và nhà máy

bị phá-phách, người ta kêu lính tới, sinh ra một cuộc đổ máu, và nhiều thợ đình-công ngã gục dưới làn đạn. Trong tình-hình khàn-trương như vậy, trong không-khí bùng-bùng thù oán đó, Rockefeller quyết lấy lòng những kẻ phản-động và giải-hòa với họ. Ông làm cách nào mà thành-công ? Thì đây, giải-pháp của ông :

Sau khi mất hàng tuần cò-động rác-riết trong bọn thợ nề mở sẵn con đường hòa-giải, ông diễn-thuyết trước đám thợ đình-công. Bài diễn-văn đó là một trứ-tác có kết-quả lạ-lùng. Nó dẹp được những làn sóng thù-ngịch bao vây ông, đang muốn nhận ông xuống và làm cho một số đông thợ theo ông. Ông giảng-giải với họ một cách thân-mật, khéo-léo đến nỗi thợ đình công trở lại làm việc mà không hề nhắc tới sự xin tăng lương nữa, mặc dầu trước kia họ chiến đấu dữ tợn như thế.

Dưới đây, tôi sẽ chép lại đoạn đầu bài diễn-văn tuyệt khéo đó. Bạn sẽ thấy thiện-cảm, nhiệt-tâm và hảo-ý chói-lọi trong đoạn đó.

Xin bạn nhớ rằng Rockefeller nói với những người mà mấy hôm trước đòi treo cổ ông cho kỳ được. Vậy mà giọng của ông dịu-dàng, nhò-nhẹ, thân-mật hơn là nói với các nhà truyền-giáo nữa. Trong bài đây những câu tươi tắn hoa, như những câu này :

« Tôi lấy làm vinh-dự được ở trong nhóm anh em, tôi đã lại thăm gia-đình anh em, chúng ta gặp nhau ở đây như những bạn thân... tinh-thần hiểu-biết lẫn nhau... quyền-lợi chung... tôi được tới đây là nhờ thịnh-tình của anh em... »

Bài diễn-văn bắt đầu như vậy :

« Ngày hôm nay là một ngày vinh-dự trong đời tôi. Lần này là lần thứ nhất tôi được cái vui và cái may mắn gặp hết

thầy những người thay mặt nhân-viên trong công-ti lớn của chúng ta, các vị quản-lý, các vị chỉ-huy, và xin anh em tin chắc rằng tôi lấy làm hân-hạnh được có mặt ở đây và sẽ nhớ cuộc hội-hợp này suốt đời tôi. Nếu cuộc hội-hợp này xảy ra hai tuần-lẽ trước thì tôi đối với phần nhiều anh em cũng như một người dưng thôi. Nhưng vì mới vài ngày nay, tôi đã đi thăm hết các mỏ ở Phương-Nam, trò-chuyện với các người thay mặt anh em, thăm viếng gia-đình anh em, hỏi-han vợ con của anh em... cho nên, hôm nay chúng ta gặp nhau ở đây, không phải như thù-ngịch nhau, mà như chỗ bạn thân và chính nhờ cái tinh-thần thân-mến nhau đó mà tôi thấy sung-sướng được bàn với anh em về quyền-lợi chung của chúng ta.

« Thiệt chỉ nhờ thịnh-tình của anh em mà tôi được có mặt trong cuộc hội-hợp giữa các vị giám-đốc của công-ti và các vị thay mặt cho nhân-viên, vì tôi không có cái may được ở trong nhóm trên hay nhóm dưới. Vậy mà tôi thấy tôi liên-kết mật-thiết với anh em, vì, tuy đại-diện cho chủ-nhân, nhưng tôi còn thay mặt tất cả những người làm công nữa. »

Nghệ-thuật làm cho kẻ thù trở nên bạn thân, đến như vậy là tuyệt khéo.

Ví thử Rockefeller đã lựa một chiến-thuật khác, đã công-kích các thợ mỏ, quát vào tai họ tất cả những lời thật làm cho họ mất lòng, dùng một giọng khó chịu như bảo họ khờ, thì hỏi họ có chịu nhận lỗi của họ không, dù lý-luận của ông cực-kỳ xác-đáng ? Và lúc đó sẽ ra sao ? Lòng giận, thù và phản-động tất sẽ tăng lên !

Nếu một người đối với bạn chỉ có lòng thù và ác-cảm, thì có dùng đủ các lý-luận, bạn cũng không thể nào dẫn-dụ người đó theo quan-điểm của bạn được. Những cha mẹ gắt-gỏng, những ông chủ và ông chồng chuyên-đoán, những bà

ợ hay gây-gỗ phải hiểu rằng ai cũng muốn khư-khư giữ lấy ý-kiến của mình, không bao giờ dùng võ-lực mà bắt-buộc được họ phải đồng ý-kiến với ta. Trái lại, phải dùng lời-lẽ ngọt-ngào và tấm lòng thân-mến, rất ngọt-ngào và rất thân-mến.

Cách đây gần một thế kỷ. Lincoln nói :

« Một câu châm-ngôn cổ nói : « Ruồi ưa mật. » Chẳng những ruồi mà người cũng vậy. Muốn cho một người theo ý ta, thì trước hết ta phải làm cho người đó tin rằng ta là một bạn thân-thiết thành-thật của họ đấy. Lời ngọt-ngào sẽ chiếm nôi trái tim họ và do trái tim, ta sẽ thắng được lý-trí họ. »

Các ông chủ xí-nghiệp biết rằng tỏ đại-dộ với thợ đình-công là có lợi cho mình. Cho nên khi hai ngàn năm trăm người thợ công-ti « Bạch-xa » đình-công để đòi tăng lương và quyền lập nghiệp-đoàn, ông hội-trưởng công-ti đó là ông A. F. Black đã không giận-dữ, chửi, dọa, áp-chế, mắng họ là cộng-sản, mà lại còn nịnh họ nữa, khen họ trên mặt báo rằng họ có thái-dộ ôn-hoà. Thấy đoàn đình-công tự-vệ không có việc làm, ông biểu họ găng bao tay và những trái cầu da họ tiêu-khiển.

Lòng tốt của ông có kết-quả là khuyến-khích những người có hảo-ý. Rồi thì thợ đình-công mượn chổi, leng, xe bò, quét-tước chung-quanh xưởng, lượm giấy vụn, tàn thuốc, tàn quẹt trên đất. Các bạn thử tưởng-tượng điều đó ! Thợ vừa quét xưởng vừa phấn-dấu đề đòi-hỏi này nọ. Trong lịch-sử đông-tổ của kỹ-nghệ Mỹ, suốt mấy trăm năm chưa hề thấy lần nào như vậy. Được một tuần, chủ và thợ hoà-giải với nhau và đình-công chấm dứt trong một không-khí êm-dềm và thân-mật.

Vừa đẹp trai, vừa hùng-hồn, Daniel Webster là một trong những luật-sư nổi danh nhất thời ông. Nhưng dù lý-lẽ của ông diễn ra mạnh-mẽ tới đâu, ông cũng không quên nói thêm những lời lịch-sự êm-dịu này : « Quyền định-doạt về ngài Bồi-thăm », « Thừa các ngài, điều này có lẽ đáng cho ta suy-nghĩ... », « Đây là vài việc xảy ra mà tôi mong rằng các ngài đừng bỏ qua... », « Hiểu rõ lòng người như các ngài, chắc các ngài sẽ dễ-dàng thấy ý-nghĩa của những hành-vi đó..! »

Cứ ngọt-ngào, không tốn sức mà làm cho các ông toà phải theo ý-kiến ông. Ông giàu-có nhờ giọng êm-ái, ôn-tồn, thân-mật của ông.

Chúng ta có lẽ không bao giờ có cơ-hội hoà-giải một vụ đình-công, hoặc hùng-biến ở toà, nhưng có nhiều trường-hợp khác mà phương-pháp trên kia giúp ích cho ta được. Biết đâu một ngày kia ta chẳng ở trong trường-hợp ông Straub, xin người chủ nhà tham-lam của ông hạ tiền mướn nhà của ông xuống.

Ông Straub, theo học lớp giảng của chúng tôi, kể chuyện : « Tôi viết thư cho người chủ nhà, báo trước rằng hết hạn trong giao-kèo, tôi sẽ dọn đi nơi khác. Thiệt ra tôi không có ý đi đâu hết, nhưng tôi mong rằng lời dọa đó có lẽ làm cho ông ta chịu hạ tiền mướn nhà của tôi xuống. Nhưng ít hy-vọng thành-công ; nhiều người khác mướn nhà cũng đã làm thử như tôi và đều thất-bại hết ; họ nói con người đó ráo-riết lắm. Tôi tự nhủ : Bây giờ là lúc nên đem thi-hành khoa-học mà ta đang học đây.

« Nhận được thư của tôi, ông ta lại nhà tôi liền, theo sau có người thư-ký. Tôi ra tận cửa, đón ông, vô-cùng niềm-nor. Tôi không đá-dộng gì tới tiền mướn nhà hết. Tôi bắt đầu khoe căn tôi ở đẹp, tôi thích ở đó lắm, tôi không tiếc

lời khen. Tôi khen ông ta khéo quản-lý căn phố đó và kết-luận rằng: Tôi muốn ở thêm một năm nữa, nhưng không đủ tiền trả.

Rõ-ràng tôi thấy ông ta chưa hề được người mướn nhà nào nói với ông bằng cái giọng đó. Ông ta không biết nghĩ làm sao hết. Ông ta bèn kể nỗi lo-phiền của ông. Người mướn nhà luôn-luôn kêu-nài. Có một người gởi cho ông mười bốn bức thư mà nhiều bức chửi ông hằn-hỏi; một người khác lại dọa trả lại phố, nếu ông không có cách nào cấm người mướn từng trên ngáy ban đêm! Ông ấy nói: Gặp được người như tôi vui làm sao! Rồi không cầu xin ông, ông cũng tự hạ tiền mướn xuống một chút. Tôi xin hạ xuống nhiều hơn nữa... Ông ta bằng lòng liền.

« Nếu tôi dùng phương-pháp của những người mướn phố khác, chắc-chắn tôi đã thất-bại như họ. Tôi thành-công nhờ thái-độ nhún-nhận, thân-mật, hiểu-biết của tôi. »

Đây là một thí-dụ khác. Bà Dorothy Fay thuộc phái thượng-lưu ở Long Island kể rằng :

« Mới rồi, tôi mời vài người bạn lại dùng bữa trưa với tôi. Cuộc hội-hợp đó đối với tôi quan-trọng lắm và tất-nhiên là tôi muốn sự tiếp-đãi được hoàn-toàn chu-đáo. Thường-thường trong những dịp long-trọng như vậy, tôi mướn anh hầu-bàn Emile lo-toan giúp tôi. Nhưng hôm ấy, anh Emile tới không được, mặc dầu tôi có dặn trước. Anh cho một người phụ việc lại thế. Thiệt là tai-hại! Anh phụ việc đó chẳng biết chút chi về khoa hầu-bàn cả. Bà khách quý nhất của tôi, đáng lẽ phải đưa món ăn mời trước, thì anh lại nhất-định mời sau cùng... Có một lúc, anh dâng bà ta một món rau cần, rau chỉ có chút xiu, mà dọn vô một cái đĩa đại-hải. Thịt thì dai, khoai thì nát. Thiệt là nhục-nhã, tôi giận lắm. Rán sức lắm mới giữ được

nụ cười trong cả bữa tiệc mà tôi đau-khò như bị hành-hình vậy.

Nhưng tôi tự-nhủ: « Anh Emile, anh đợi khi nào tôi gặp anh, tôi sẽ cho anh một trận. »

Nhưng ngay tối hôm đáng ghi nhớ đó, tôi được dự-thính một buổi diễn-thuyết về nghệ-thuật dẫn-dụ người và tôi hiểu rằng có rầy anh Emile cũng vô-ích, chỉ làm cho anh ấy giận oán tôi và không muốn hầu tiệc giúp tôi nữa. Tôi rón tự đặt tôi vào địa-vị anh và thấy rằng anh không chịu trách-nhiệm trong bữa tiệc đó, vì không phải anh đi chợ, cũng không phải anh nấu món ăn. Người phụ của anh vụng-dại, đâu phải lỗi của anh. Có lẽ vì giận-dữ mà tôi đã xét anh vội-vàng quá, nghiêm-khắc quá. Cho nên đáng lẽ buộc tội anh, tôi định thay-đổi thái-độ mà khoan-hồng với anh và tôi đã thành-công rực-rỡ. Hôm sau tôi gặp anh, vẻ mặt anh buồn-tẻ nhưng có vẻ sẵn-sàng để tự bào-chữa. Tôi bảo: « Này, anh Emile... tôi muốn anh hiểu rằng khi tôi đãi khách, tôi rất cần có anh giúp tay tôi. Anh là người hầu-bàn khéo nhất tỉnh Nữu-ước này... Tôi hiểu, hôm trước không phải anh trông-nom bữa tiệc. Anh không có lỗi chi hết... »

Mây mù tan hết. Anh Emile mỉm cười, đáp:

— Thưa bà, quả vậy. Bữa tiệc đó hỏng là lỗi tại đầu bếp chứ không tại tôi.

Tôi tiếp:

— Anh Emile, tôi tính thết vài bữa tiệc nữa. Tôi muốn hỏi ý-kiến anh. Anh nghĩ tôi có nên giữ chị đầu bếp không?

— Thưa bà, nên lắm chứ. Sự đáng tiếc lần trước, chắc-chắn không xảy ra nữa đâu.

Tuần sau, tôi đãi khách bữa trưa. Anh Emile và tôi định thực-dơn.

Khi khách-khứa tới thì trên bàn chưng đầy bông hồng rực-rỡ. Anh Emile sẵn-sóc đủ mọi bề. Giá tôi có thiết tiệc một vị Hoàng-hậu thì anh cũng tận-tâm đến vậy là cùng. Món ăn nấu rất khéo và dâng lên còn nóng hổi. Công-việc hầu khách thật là hoàn-toàn. Anh dắt bốn người phụ-lại hầu khách chứ không phải một người như thường-lệ. Cuối bữa, đích-thân anh dâng khách một món tráng miệng thiệt ngon: khi ra về, bà khách quý nhất của tôi hỏi:

« Bà có thuật gì mà người hầu tận-tâm và khéo-léo như vậy? » Bà ấy nói đúng. Tôi có thuật lạ là biết dùng lời-lẽ ôn-tồn và những lời khen thành-thật. »

Đã lâu lắm, khi tôi còn là một đứa nhỏ chạy chân không qua những khu rừng để tới trường học làng tại miền Missouri; một hôm, tôi đọc một bài ngụ-ngôn về mặt trời và gió. Gió khoe gió mạnh, mặt trời khoe mặt trời mạnh. Gió nói: « Tôi sẽ làm cho anh thấy rằng tôi mạnh hơn anh. Anh thấy ông già ở dưới trần kia không? Tôi cá với anh, xem hai ta, ai sẽ làm cho lão đó phải tặc áo ra trước hết. » Tức-thì mặt trời biến sau đám mây và gió bắt đầu thổi mạnh như bão. Nhưng càng thổi mạnh thì lão già càng bó chặt áo vào mình.

Sau cùng, gió mệt phải ngừng. Lúc đó, mặt trời ở sau đám mây lộ ra, tươi-tĩnh cười với khách bộ-hành. Một lát, thấy nóng quá, lão già lau mồ-hôi trán và cời áo. Mặt trời mới nói cho gió hiểu rằng: « Dịu-dàng và thân-yêu bao giờ cũng mạnh hơn vũ-lực và giận-dữ. »

Trong khi cậu học trò đọc bài ngụ-ngôn đó tại một nơi rất xa làng cậu ở, thì tại tỉnh Boston mà hồi đó tôi không có hy-vọng gì đi tới được, xảy ra một chuyện chứng-minh

chân-lý dạy trong bài ấy. Câu-chuyện đó, ba chục năm sau, nghĩa là mới đây, Bác-sĩ A. H. B. theo học lớp giảng của tôi, kể lại cho tôi nghe như sau này:

« Hồi đó, những tờ báo ở Boston đăng đầy những quảng-cáo của bọn lang băm và của bọn cô mụ vườn mà môn thuốc và cách đỡ đẻ của họ đã làm cho nhiều người nguy-tánh-mạng. Vài cô mụ đó bị bắt, nhưng nhờ vận-dộng với vài nhà chính-trị, họ chỉ bị phạt một số tiền nhỏ thôi.

Mỗi phần-uất dữ-dội tới nỗi những người lương-thiện ở Boston nổi cả dậy, la-ó, còn các vị mục-sư đăng-đan mặt-sát các báo, cầu Chúa trừng-trị những con buôn nhớp-nhua đó đi.

Dân-gian kêu-nài đủ cách mà vô-hiệu. Vụ ấy đưa lên tới nghị-viện, bàn-dãi sôi-nổi nhưng rút cục cũng vì sự thối-nát trong chính-giới mà bị ếm-nhệm đi.

Bác-sĩ B. là hội-trưởng hội « Công-giáo » của châu-thành Boston, được bạn-bè giúp-đỡ, ông dùng đủ cách bài-trừ, nhưng than ôi! không có kết-quả chi hết; không hy-vọng gì trừ được bọn đó hết.

Rồi một đêm, ông nảy ra một ý. Ông nghĩ tới cách mà người ta chưa từng nghĩ tới. Là dùng lời ngọt-ngào thân-mật và lời khen khôn- khéo.

Ông viết một bức thư cho ông chủ-nhiệm tờ báo *Boston Herald* tỏ lòng hâm-mộ. Ông nói, ngày nào ông cũng đọc nó, vì tin-tức đầy-đủ, rõ-ràng, vì báo không lợi-dụng những bản-tính dễ-tiện của quần-chúng, và vì những bài xã-thuyết rất giá-trị. Thực là một tờ báo rất quý cho các gia-đình và một trong những tờ báo ấn-loát đẹp nhất tại Mỹ.

« Nhưng, Bác-sĩ B. tiếp, một ông bạn thân của tôi, nói

với tôi rằng, một buổi tối nọ, con gái của ông ấy đọc lớn tiếng một bài quảng-cáo của một tên chuyên-môn phá thai và hỏi ông ấy nghĩa vài chữ lạ: ông bạn tôi thật lúng-túng, không biết trả lời ra sao. Tờ báo của ngài được các gia-đình sang-trọng nhất ở Boston đọc: Chắc trong nhiều gia-đình khác đã xảy ra việc ý-ngoại như trong gia-đình ông bạn tôi đó. Nếu ngài có một vài cô em, chắc hẳn cũng không muốn cho các cô đọc những bài quảng-cáo đó. Và nếu các cô hỏi ngài những câu hỏi về chuyện đó thì ngài sẽ trả lời ra sao?

« Tôi tiếc rằng một tờ báo rất có giá-trị như báo của ngài — gần hoàn-toàn về mọi phương-diện — lại có cái lỗi đó làm cho cha mẹ không dám cho con cái đọc nó nữa. Chắc cả ngàn độc-giả cũng đồng-ý với tôi. »

Hai ngày sau, ông chủ-nhiệm tờ *Boston Herald* viết thư trả lời ông B.. Bức thư đó, ông giữ trên ba mươi năm và đưa tôi coi khi ông lại nghe lớp giảng của tôi.

Bức thư ấy, tôi chép lại đây. Thư đề ngày 13 tháng 10 năm 1904.

« Kính Ông,

« Nhận được thư ngày 11 tháng này của Ông, tôi đội ơn Ông lắm. Kể từ thứ hai, tôi nhất-định tẩy tờ báo Herald cho hết những bài quảng-cáo có hại. Những thuốc đoạ-thai sẽ hoàn-toàn bị trừ tiệt. Còn những quảng-cáo y-dược có ích-lợi chung, không thể nào từ chối hết được, tôi sẽ kiểm-đuyệt gắt-gao cho nó thành ra hoàn-toàn vô-hại.

Tôi đã có ý đó từ hồi tôi bắt đầu chủ-nhiệm tờ báo Boston Herald và bức thư của Ông làm cho tôi quả-quyết thi-hành.

Tôi xin cảm ơn Ông và cầu chúc Ông... »

Esope, nô-lệ Hi-Lạp, viết những ngụ-ngôn bất-hủ sáu trăm năm trước Thiên-Chúa giáng-sanh. Nhưng những lời khuyên-báo của ông tới bây giờ vẫn còn quý không kém hồi 25 thế-kỷ trước. Ánh nắng mặt trời làm cho bạn phải còi áo ra mau hơn là một trận cuồng-phong; những lời ngọt-ngào, êm-dềm đi sâu và lòng người ta hơn là cơn thịnh-nộ, đập bàn quát-tháo.

Xin bạn nhớ câu này của Lincoln: « Ruồi tra mật. » Vậy bạn muốn cho người khác theo ý bạn, xin bạn đừng quên quy-tắc thứ 4:

Nên ôn-tôn, ngọt-ngào, không nên xằng.

CHƯƠNG NĂM

BÍ-QUYẾT CỦA SOCRATE

KHI bạn muốn cho một thánh-giả tin theo bạn thì ngay từ đầu câu-chuyện, bạn phải tránh đừng nêu lên những quan-điểm mà bạn và người đó bất-đồng-ý. Trái lại, bạn nên cố-tâm gợi lên những vấn-đề mà cả hai bên đồng-ý. Phải rón hết sức để chứng-minh rằng mục-đích mà cả hai bên đều muốn đạt giống in nhau, nhưng chỉ có phương-tiện đưa đến mục-đích là hơi khác nhau thôi.

Bạn rón làm cho người đó nói: « Phải, phải » càng sớm càng hay. Đừng bao giờ để người đó trả lời « không » hết.

Trong cuốn « *Làm sao dẫn-dụ hành-động của loài người* » ⁽¹⁾, giáo-sư Overstreet nói: « Một câu trả lời « không » là một trở-ngại khó vượt nổi. Khi một người nói « không », tất cả lòng tự-phụ của người đó bắt-buộc họ giữ hoài thái-độ ấy và tiếp-tục nói « không » hoài. Sau này người đó có hiểu rằng câu trả lời « không » đó là vô-lý, cũng mặc! Người đó không thể đổi ý được, vì lòng tự-ái của họ. Cho nên ngay đầu câu-chuyện, bạn phải đưa người đó vào con đường có lợi cho bạn: con đường đồng-ý với bạn. Điều đó tối-cần

Những câu trả lời « có » một khi đã phát ra rồi, thì cứ theo đà đó mà tiến cũng như những viên bi-da khi đã chạy theo một hướng nào rồi, hầu gặp một trở-lực mạnh lắm mới chịu lặn trở về hoặc đổi hướng.

(1) *Influencing Human Behavior.*

Khi một người nói « không » một cách thành-thật và quả-quyết thì tiếng đó không phải chỉ phát ở ngoài môi mà thôi đâu. Cả cơ-thể người đó, những hạch, những gân, những bắp thịt, đều co cả lại trong một thái-độ từ-chối. Có khi thấy được sự phản-động hiện ra ngoài nữa, tất cả cơ-thể chống-cự lại, không chịu có thái-độ « bằng lòng ».

Trái lại, khi một người nói « có », cả cơ-thể người đó đều thẳng đuối ra trong một thái-độ sẵn-sàng tiếp-đón. Cho nên, ta càng làm cho một người nói nhiều tiếng « có » bao nhiêu thì người đó càng dễ thuận-ý theo đề-nghị của ta bấy nhiêu. »

○

Đặt những câu hỏi bắt người ta phải trả lời « có » là một điều rất dễ. Vậy mà biết bao người không chịu làm theo như vậy! Người ta tưởng rằng làm cho kẻ khác nổi giận lên là sự quan-trọng của người ta tăng lên. Bạn thử coi một nghị-sĩ phe cực-tả: trong cuộc hội-nghị nào mà gặp những ông bạn bảo-thủ thì ông ta làm cho những ông này nổi khùng lên? Nếu ông ta thích như vậy, thì còn có thể tha-thứ được. Nhưng nếu ông ta hy-vọng dùng cách đó để được một kết-quả hay một cái lợi gì, thì quả ông rất ngu-dốt về khoa tâm-lý.

Nếu chẳng may, bắt đầu câu-chuyện với một người, bạn đã làm cho người đó nói « không », thì sau này muốn làm cho người đó đổi ý mà nói « có », bạn phải dùng không biết bao nhiêu là khôn-khéo và kiên-tâm mới được.

Chính nhờ phương-pháp làm cho người ta « gặt đầu » đó, mà ông James Emerson, thủ-quỹ tại một ngân-hàng, làm cho ngân-hàng đó khỏi mất một thân-chủ. Ông ấy nói:

« Tôi đưa cho một ông muốn gọi tiền tại ngân-hàng, một tờ giấy có in sẵn những câu hỏi để ông trả lời. Ông trả lời một vài câu thôi, rồi nhất-định không trả lời những câu khác.

Nếu không được học khoa tâm-lý, thì chắc tôi đã nói với ông ta rằng : « Ông không chịu trả lời thì không thể nào chúng tôi nhận tiền của ông được. » Tôi lấy làm mắc-cỡ, mà nhớ lại hồi trước đã có lỗi-lầm như vậy rồi ; hồi đó, tôi rất hài lòng mà đưa tới-hậu-thư đó ra để tỏ rằng tôi là chủ, mà điều-lệ của ngân-hàng không phải là chuyện giỡn ! Tôi đã không cần biết thân-chủ của tôi nghĩ sao và quên rằng họ có quyền được tôi tiếp-đón một cách niềm-nở nhất, chiều-chuộng nhất vì họ mang tiền lại gọi tôi.

Nhưng ngày hôm đó, tôi quyết hành-động có lý-trí hơn ; tôi tránh không nghĩ tới điều tôi muốn mà để hết tâm-tư vào những ý muốn của thân-chủ, và trước hết, phải làm sao cho họ nói « Phải, phải » ngay từ lúc đầu. Cho nên tôi nói rằng những chi-tiết mà ông ấy không chịu cho biết, không cần-thiết gì hết.

— Nhưng, tôi tiếp, ví-thử chẳng may ông thành-linh qu-viên, thì chắc ông cũng muốn cho số tiền ông gọi chúng tôi sẽ về một người bà-con thân nhất chứ ?

— Chắc-chắn vậy, ông ta đáp.

— Vậy ông nghĩ có nên cho chúng tôi biên tên người bà-con đó để chẳng may có chuyện chi, chúng tôi sẽ làm đúng ý ông và không trễ không ?

Cổ đó, ông ta cũng trả lời « có » nữa.

Rồi lần-lần ông dịu giọng vì thấy rằng chúng tôi hỏi những điều đó không phải vì tò-mò mà vì cái lợi của ông.

Không những ông bằng lòng cho chúng tôi những chi-tiết muốn biết mà còn nghe lời khuyên của tôi, giao phiếu-khoán của ông cho ngân-hàng chúng tôi quản-lý nữa.

Tôi làm cho ông ấy đáp : « Phải, phải » ngay từ lúc đầu và quên mục-dịch cuối-cùng của câu-chuyện. Rút cuộc, tôi xin ông ấy cho biết điều gì, ông cũng vui lòng cho biết hết. »

○

Ông Joseph Allison, đại-lý cho công-ti Westinghouse, nói với chúng tôi :

« Đã từ lâu, chúng tôi rần làm cho một hãng lớn nợ mua máy của chúng tôi. Nhưng công toi. Sau cùng, sau mười ba năm gắng sức, đi lại mời-mọc, tôi làm chuyện lòng được ông giám-đốc kỹ-thuat hãng đó và ông mua giúp cho tôi được vài cái máy.

Tôi biết rằng nếu những máy đó làm cho ông vừa lòng, thì ông sẽ đặt mua 700 máy khác.

Mà tôi chắc-chắn rằng máy của chúng tôi hoàn-toàn. Cho nên ba tuần sau, tôi lại thăm ông, sau nụ cười trên môi...

Nhưng nụ cười đó phải tan ngay, vì ông giám-đốc tiếp tôi bằng lời « bật ngửa » này :

— Allison, tôi không thể mua số máy còn lại được.

Tôi ngạc-nhiên lắm, hỏi :

— Tại sao ? Tại sao vậy ?

— Vì nó nóng quá, rò tới, cháy tay đi.

Tôi biết rằng cái lý cũng vô-ích ; phương-pháp đó chỉ có hại thôi. Tôi rần dùng phương-pháp : « Phải, phải ».

Tôi nói :

— Thưa ông Smith, tôi hoàn-toàn đồng-ý với ông ; nếu những máy đó nóng quá thì ông không nên đặt mua thêm nữa. Phải dùng những máy mà nhiệt-độ không cao quá giới-hạn mà « Hội chế-tạo điện-cụ » đã định, phải không ông ?

Ông ấy nhận như vậy. Thế là tôi đã nhận được một tiếng « Phải » rồi.

— Điều-lệ của hội đó định rằng một cái máy chế-tạo theo phép không được có một nhiệt-độ cao hơn quá 22 nhiệt-độ trong xưởng.

— Phải, điều đó đúng, ông ta công-nhận. Nhưng máy của ông nóng hơn vậy nhiều.

Tôi không cãi lời ông, chỉ hỏi xem nhiệt-độ trong xưởng là bao nhiêu.

— Nhiệt-độ trong xưởng ư ? khoảng chừng 24 độ chứ gì ?

— Dạ, ông cộng 22 độ với 24 độ, ông sẽ được là 46 độ. Nếu ông đề tây ông vô nước nóng 46 độ, ông có thấy muốn bồng tay không ?

Một lần nữa, ông ấy bắt-buộc phải đáp : « Phải »

Tôi ngọt-ngào kết-luận :

— Vậy, có lẽ đừng nên rờ.

Ông ấy thú :

— Ông nói có lý.

Chúng tôi tiếp-tục nói chuyện trong một lúc. Rồi ông gọi cô thư-ký của ông, và đưa tôi một cái giấy đặt hàng 35.000 mỹ-kim !

Phải mất nhiều năm, không kể cả ngàn mỹ-kim vào những vụ thất-bại, tôi mới hiểu được rằng tranh-biến hoàn-toàn

vô-ích. Nên đứng vào lập-trường của người khác mà dẫn dụ cho người đó trả lời : « Phải, phải ». Như vậy ích-lợi hơn nhiều.

Socrate đã làm một việc mà ít người làm được từ xưa tới nay : Ông đã lập ra một triết-lý mới, và ngày nay, 23 thế-kỷ sau khi ông mất, ông còn được sùng-bái là một nhà tâm-lý sâu-sắc nhất đã có ảnh-hưởng lớn đến thế-giới diên-dao của chúng ta này.

Phương-pháp của ông ra sao ? Ông có bao giờ nói với người lắng-nghe của ông rằng họ lầm không ? Không, kẻ khác kia chứ ông thì tuyệt-nhiên không, ông không vụng-dại như vậy. Tất cả thuật của ông — mà bây giờ người ta gọi là « phương-pháp của Socrate » — là đặt những câu vấn làm sao cho kẻ đối-thủ chỉ có thể đáp « có » được thôi. Lần-lần, những câu đáp của người đó thành một chuỗi « có ». Như vậy, từ một câu vấn bắt-buộc phải đáp « có », ông dẫn người đó đến một kết-luận mà nếu đưa ra ít phút trước, người đó đã cương-quyết kích-bác.

Lần sau, nếu ta có ngựa miệng muốn đặc-chí tuyên-bố rằng người hàng-xóm của ta lầm thì ta hãy nhớ tới lão-sư Socrate và khiêm-tốn tìm một câu vấn — một câu vấn nó kéo về cho ta một câu đáp « có ».

Người Trung-Hoa có một câu phương-ngôn chứa tất cả cái khôn-ngoa của phương Đông: Muốn đi xa, phải đi từ-từ. ⁽¹⁾

Vậy muốn cho người khác theo ý-kiến của bạn, xin bạn theo quy-tắc thứ năm sau này :

*Dẫn-dụ cho kẻ đối-thủ của bạn đáp
« Phải » ngay từ đầu câu chuyện.*

(1) Dục hành viễn, tất tự nhĩ.

Muốn đi xa thì phải đi từ nơi gần (rồi lần-lần mới tới nơi xa được).

CHƯƠNG SÁU

XÃ HƠI (1)

NHIỀU người, mắc cái tật nói nhiều quá, khi muốn cho kẻ khác tin theo mình. Nhất là những người bán hàng thường mắc tật đó nhiều lắm. Phải để cho người khác trút bầu tâm-sự của họ ra. Họ biết rõ hơn bạn công-việc của họ, vấn-đề của họ. Hỏi họ vài câu rồi để họ mặc ý diễn-thuyết.

Nếu bạn không đồng-ý với họ, tất bạn muốn ngắt lời họ. Nhưng xin dừng. Nguy-hiểm lắm. Khi họ chưa được thoả lòng bày-tỏ kỹ hết những ý của họ, thì họ không nghe bạn đâu! Bạn hãy kiên-tâm và không thiên-vị, chịu khó chú hết ý nghe họ cùng khuyến-khích cho họ bày-tỏ hết tư-tưởng sâu-kín của họ ra.

Thuật đó có kết-quả mỹ-mãn trong công-việc làm ăn không? Xin bạn hãy nghe chuyện một người vô-tình mà bắt-buộc phải dùng thuật ấy.

Một trong những hãng sản-xuất xe hơi lớn nhất ở Mỹ yêu-cầu các nhà sản-xuất da cho mẫu để làm nệm xe. Vụ làm ăn đó lớn lắm, vì giao-kèo sẽ thi-hành trong một năm. Mỗi nhà bán da đều cho người thay mặt mang mẫu hàng lại. Hội-đồng quản-trị hãng xe hơi xem-xét kỹ các mẫu hàng rồi, mời

(1) Bánh xe bơm hơi căng quá, muốn xì bớt hơi cho mềm, người mệt quá muốn ngồi thờ cho lại sức, uất-ức quá muốn nói cho hả giận, người Nam-Bộ kêu là « xã hơi. »

các người thay mặt đó lại một lần cuối-cùng đề bênh-vực thứ hàng của họ. Đó là cơ-hội tối-hậu để được mỗi hàng hay không.

Tới phiên ông G. B. R., một trong ba người bán hàng. Nhưng buổi sáng hôm đó, ông thức dậy, thấy cuống họng đau lắm.

Ông ta kể lại :

« Tôi mất hẳn tiếng. Chỉ có thể nói khào-khào, nho-nho, không ai nghe rõ được cả.

Tôi được đưa vào một phòng. Tại đó đã có viên kỹ-sư coi xưởng dệt, viên chủ-sự coi việc mua, viên chủ-sự coi việc bán và ông hội-trưởng công-ti. Tôi gắng hết sức để nói, nhưng chỉ phát ra được một tiếng khàn-khàn.

Chúng tôi ngồi chung-quanh một cái bàn tròn. Tôi liền viết lên tờ giấy câu này : « Thưa các Ngài, tôi xin lỗi các Ngài ; tôi đau cuống họng nói không ra tiếng. »

Ông hội-trưởng nói :

« Tôi sẽ nói thay ông. »

Mà thiệt vậy, ông nói thay tôi. Ông đưa những mẫu hàng của tôi ra, và khoe nó tốt. Một cuộc bàn-cãi hăng-hái nổi lên vì ông hội-trưởng thay lời cho tôi, cho nên ông bênh-vực hàng của tôi. Tôi chỉ dựa vào cuộc thảo-luận đó bằng cách mỉm cười, nhún vai và làm vài điệu-bộ.

Kết-quả cuộc tranh-luận lạ-lùng đó, là hãng xe ký giao-kèo với hãng của tôi và xin cho bạn hay rằng, giao-kèo ký-kết mua tới một triệu thước da, đáng giá 1.600.000 mỹ-kim. Chưa bao giờ tôi lãnh được một mối hàng quan-trọng như vậy.

Tôi biết rằng nếu tôi nói được như thường thì tôi đã mất mỗi hàng đó, vì tôi có một quan-niệm hoàn-toàn lầm-lẫn về cách mời hàng. Nhờ trường-hợp bất-ngờ đó mà tôi thấy rằng im đi, để người khác nói, lại lợi nhiều cho ta.

Ông Joseph S. Webb, thanh-tra công-ti điện-khí ở Philadelphie, cũng tìm thấy chân-lý đó khi ông đi thanh-tra tại Pensylvanie. Ông cùng viên đại-lý tại miền đó, đi thăm một khu có nhiều người Hoà-Lan làm chủ trại.

Khi đi qua một gian nhà sạch-sẽ, ông hỏi: « Tại sao bọn này không dùng điện? » Viên đại-lý trả lời bằng một giọng chán-nản:

« Họ keo-bản lắm, vô phương kè. Mà họ lại còn ghét công-ti của ta nữa. Tôi đã thử đủ cách... Vô hy-vọng!

Ông Webb nói:

— Mặc dầu vậy, ta cứ thử xem.

Ông gõ cửa. Cửa he-hé mở, để thò cái mũi của một bà già ra. Bà ấy tên là Druckenbrod.

Ông Webb sau này kể lại:

« Khi trông thấy chúng tôi, bà ta đóng mạnh cánh cửa lại một cái rầm! ngay trước mũi chúng tôi. Tôi lại gõ cửa nữa: bà ta lại hiện ra, nhưng lần này để mặt-sát chúng tôi và công-ti chúng tôi...

Tôi bèn cho bà ấy hay rằng:

— Thưa bà, tôi ân-hận đã làm phiền bà. Tôi lại đây không phải vì điện đâu, mà chỉ vì muốn mua của bà vài cái trứng gà thôi.

Bà ta hé mở cánh cửa rộng thêm chút nữa rồi nhìn chúng tôi từ đầu tới chân, với một vẻ nghi-ngờ.

— Vâng, tôi thấy những con gà ấp của bà tốt quá, giống gà tàu phải không, thưa bà?... Tôi muốn xin bà bán cho tôi một chục trứng mới.

Tánh tò-mò của bà bị kích-thích. Lần này bà mở toang cửa ra hỏi:

— Sao ông biết là gà tàu?

—... Chính tôi cũng nuôi gà, và tôi chưa từng thấy gà nào tốt như gà bà.

Bà ta hỏi tôi, có vẻ ngờ-vực:

— Nếu vậy, ông đã có trứng rồi, sao còn hỏi mua?

— Vì gà của tôi là gà ta, để trứng trắng.

Mà bà biết rằng trứng gà ta làm bánh không tốt bằng trứng gà tàu. Mà nhà tôi nhất-dịnh làm bánh cho thiệt ngon.

Bà Druckenbrod tiến hẳn ra ngoài cửa, vẻ mặt dễ chịu hơn.

Trong lúc đó, tôi ngó chung-quanh tôi và thấy một gian nhà làm bơ, phó-mát, bề ngoài có vẻ sạch-sẽ. Tôi liền tiếp:

— Mà tôi dám cá với bà rằng bầy gà của bà có lời nhiều hơn là sở sũa của ông nhà.

Trúng rồi đây! Cá cần câu rồi. Bà ta vinh-hạnh tuyên-bố rằng trứng lời hơn là bơ, sũa. Nhưng không thể nào nói cho lão già cứng cổ và xuẩn đó nghe được hết.

Bà ta mời chúng tôi đi coi chuồng gà. Tôi thấy bà chế ra được nhiều đồ thiệt tài-tình và tôi tỏ lời khen. Tôi chỉ cho bà vài món trộn cho gà ăn và những nhiệt-độ không-khí có lợi nhất cho gà. Tôi lại nhờ bà chỉ bảo tôi vài điều. Rồi chúng tôi thành đôi bạn tri-ký, kè-lè tâm-sự với nhau.

Được một lúc, bà ta nói rằng vài người hàng xóm đã cho mắc điện vào chuồng gà và thấy kết-quả mỹ-mãn. Bà xin tôi thành-thực cho biết ý-kiến nên bắt-chước họ không ?

Hai tuần sau, đàn gà tàu của bà Druckenbrod vui-vẻ cúc-cúc và bới đất dưới ánh sáng đèn điện.

Tôi được thêm một khách hàng nữa mà bà ta được nhiều trứng thêm vì gà đẻ nhiều hơn. Cả hai chúng tôi đều hài lòng.

Nhưng nếu tôi không đề cho bà ta nói trước, nói cho thoả-thích, rồi tự-ý tin rằng mắc điện vào nhà là lợi, thì tôi có được kết-quả đó không ? »

Có những kẻ như vậy : đề tự-ý họ mua chứ không mời ép được.

Mới rồi, trong tờ báo *New-York Herald Tribune*, một hãng nọ có đăng quảng-cáo cần một người có tài-năng và kinh-nghiệm đặc-biệt. Ông Charles T. Cubellis viết thư xin việc và vài ngày sau nhận được giấy mời. Không đề mất một phút, ông lại ngay đường Wall Street thu hết thảy những tài-liệu về người sáng-lập và ông chủ hãng hiện-tại.

Trong khi nói chuyện với ông chủ đó, ông Cubellis nói :

« Tôi sẽ lấy làm hân-hạnh lắm, nếu được giúp việc một hãng có quá-khứ rục-rở như hãng ông... Hình như ông bắt đầu ganh-đua trên đường thương-mại từ hồi 28 tuổi, và vốn chỉ vồn-vẹn có một phòng giấy nhỏ và người giúp việc chỉ có mỗi một thư-ký đánh máy. Phải như vậy không, thưa ông ? »

Phần nhiều những người đã thành-công thích nhớ lại những khó-lăn buổi đầu. Ông này cũng không ra ngoài lệ đó. Ông đã mở hãng với cái vốn 450 mỹ-kim và một ý mới trong đầu. Ông đã thắng được hết những nỗi thất-vọng, những lời

phúng-thích cay chua, làm việc 12 giờ tới 16 giờ một ngày, chủ-nhật hay ngày lễ cũng vậy. Và bây giờ chính những nhà đại-tư-bản ở Wall Street đều lại nhờ ông chỉ-bảo. Ông đặc-chí lắm về chỗ có quyền-hành như vậy. Mà thật tình ông đặc-chí là phải. Kể lại những chuyện đó, ông hoan-hỉ vô-cùng.

Sau cùng, ông hỏi qua-loa về lý-lich ông Cubellis, rồi mời ông phó-hội-trưởng lại nói : « Tôi tưởng ông này giúp việc cho chúng ta được. »

Ông Cubellis đã chịu khó kiểm tài-liệu về ông chủ mà ông muốn được giúp việc. Như vậy ông tỏ rằng ông quan-tâm tới ông chủ đó và xí-nghiệp của ông ta. Ông lại khuyến-khích cho ông chủ nói. Vì vậy mà gây được mỹ-cảm rất dễ dàng.

Chúng ta nên nhớ rằng bạn thân của chúng ta thích nói về những tài-năng của họ hơn là thích nghe ta kể những tài-năng của ta.

La Rochefoucauld nói : « Ta tỏ ra vẻ hơn bạn, thì bạn sẽ thành kẻ thù của ta ; chịu nhường bạn, thì bạn sẽ liên-kết với ta »

Thực vậy, khi họ hơn ta, họ muốn tỏ sự quan-trọng của họ ra ; nếu trái lại, họ thấy kém ta thì họ sẽ ganh-ghét ta.

Một câu phương-ngôn Đức nói : « Không có nỗi vui nào hoàn-toàn đầy-dủ bằng cái vui hiềm-ác được thấy kẻ trước kia mình thêm muốn địa-vị, nay bị sa cơ lỡ bước. »

Thiệt vậy, chắc có nhiều bạn thân của ta thấy chúng ta lỡ-làng lại vui hơn là thấy chúng ta sung-sướng.

Cho nên phải kín-dáo : Đừng nói tới sự thành-công của ta ; như vậy người chung-quanh chắc-chắn sẽ vui lòng. Văn-sĩ Irwin Cobb hiểu điều ấy. Một hôm tại toà-án, khi đứng làm chứng cho một người bạn, một ông luật-sư nói với ông :

« Thưa ông, tôi biết rằng ông là một trong những văn-sĩ nổi danh ở Mỹ, có phải không ạ ? » Ông Cobb trả lời : « Thưa ông, có lẽ tôi chỉ là người gặp nhiều may-mắn nhất mà thôi. »

Chúng ta phải nhún-nhận vì chúng ta chỉ là phàm-nhân. Trăm năm nữa, bạn và tôi đều không còn nữa và chẳng ai còn nhớ tới chúng ta cả. Đời thật ngắn-ngủi. Có biết bao việc nên làm, hơi đâu bắt kẻ chung-quanh ta phải nghe ta kể về những đức-tính, những thành-công của ta. Nên để cho họ nói. Mà nghĩ cho kỹ, chúng ta có gì đáng tự-phụ đâu ? Bạn có biết ngu-xuân với thông-minh khác nhau sao không ? Rất ít : chỉ hơn kém nhau một chút xiu chất i-ốt (iode) trong hạch giáp-trạng-tuyến của ta. ⁽¹⁾ Nếu một y-sĩ mỗ hạch, lấy chất i-ốt trong đó ra thì bạn sẽ thành ra ngu-xuân. Chỉ nhờ vài giọt i-ốt, mà tiệm bào-chế nào cũng có bán, nên bạn khỏi phải sống trong các đường-đường dành cho những kẻ bất-thành-nhân. Chỉ nhờ có bấy nhiêu đó thôi : Vài giọt i-ốt ! Thiệt chẳng có chi đáng khoe-khoang hết !

Vậy, muốn cho người khác theo ý bạn, thì...

Bạn cứ để người đó nói cho thỏa-thích.

Đó là quy-tắc thứ 6.

(1) Một thứ hạch ở sau đầu họng. Tiếng Pháp kêu là glande thyroïde.

CHƯƠNG BẢY

THIỆN BẤT CHUYÊN MỸ (1)

NHỮNG ý-kiến mà bạn tự kiểm thấy, có phải bạn tin hơn là những ý mà người ta đặt trong mâm bạc để dâng bạn không ? Nếu bạn hiểu điều đó là đúng mà bạn còn nhất-định bắt người khác phải theo ý bạn, chẳng phải là vụng-về ư ? Biết khéo-léo dẫn-khởi vài ý rồi để cho người ta tự kết-luận lấy, chẳng là khôn hơn ư ?

Ông Adolph Seltz, ở Philadelphie, trông-nom việc bán xe trong một hãng xe hơi lớn, có một bọn người giúp việc vừa bất-tài, vừa vô-quy-cú. Ông có bôn-phận là gieo hăng-hái trong lòng bọn vô-vọng đó. Ông bèn họp cả bọn, rồi xin họ có nguyện-vọng gì, cứ nói thẳng ra, không ngại chi hết, rồi ông sẽ hết sức làm cho họ vừa lòng. Bọn họ bèn yêu-cầu này nọ. Đến lượt ông, ông hỏi lại họ : « Bây giờ, các thầy cho tôi biết tôi hy-vọng ở các thầy được những gì ? » Họ đồng-thanh nói :

« Chúng tôi xin trung-thành, ngay-thẳng, lạc-quan, có sáng-kiến, hăng-hái hợp-tác, mỗi ngày làm đủ 8 giờ. »

Một người bán hàng chịu nai lưng 14 giờ một ngày nữa. Ông Seltz chép hết những điều họ yêu-cầu và những điều họ cam-kết trên một tấm bảng đen và ông chuẩn-y hết những điều họ ước vọng.

(1) Thiện bất chuyên mỹ : có điều tất-thì đừng chuyên nhận là của mình.

Kết-quả là sau cuộc nói chuyện đó, hết thảy mọi người đều làm việc với lòng can-dảm và những sáng-kiến mới lạ, và số hàng bán tăng lên một cách kỳ dị.

Ông Seltz nói: « Các người giúp việc tôi đều ký-kết với tôi một tờ hợp-đồng tinh-thần và tôi giữ lời của tôi thì họ cũng quyết giữ lời của họ. Tôi chỉ cần hỏi ý họ, đãi họ có thể-thống, là tôi muốn gì được nấy. »

Chúng ta không ai muốn làm việc một cách bất-đắc-dĩ, mà muốn rằng công-việc của ta hợp với ý-nguyên và sở-thích của ta. Và mong người khác biết đến những ý-tưởng, nhu-cầu, ước-vọng của ta.

Như trường-hợp của ông Eugène Wesson. Ông đã mất ăn hoa-hồng hàng ngàn mỹ-kim rồi mới hiểu được chân-lý đó. Ông là một nghệ-sĩ vẽ kiêu cho các nhà sản-xuất vải bông và kiêu áo. Đã ba năm, ông kiên-tâm xin giúp kiêu cho một nhà chế-tạo quan-trọng nhất ở Nữ-ước. Nhà chế-tạo đó vẫn tiếp ông, nhưng không bao giờ mua giúp ông một kiêu nào hết, chỉ ngắm-nghia kỹ những bức vẽ của ông rồi nói:

« Anh Wesson, những kiêu bữa nay không dùng được. »

Sau nhiều lần thất-bại, ông Wesson hiểu rằng phương-pháp của ông dở, và ông đã theo vết xe của người khác rồi. Ông nhất-định đi đường khác và bắt đầu nghiên-cứu nghệ-thuật dẫn-dụ người.

Ít lâu sau, ông nảy ra một ý. Lựa năm sáu bức phác-hoạ còn dở-dang, ông chạy lại nhà chế-tạo và nói: « Thưa ông, tôi muốn xin ông giúp tôi một việc. Tôi có vài bức vẽ phác đây; xin ông cho biết tôi nên thêm bớt ra sao để được vừa ý ông. »

Nhà chế-tạo ngắm-nghia hồi lâu không nói nửa lời rồi tuyên-bố: « Để tôi suy-ngĩ ít bữa. »

Ông Wesson nghe lời, ba ngày sau trở lại, vâng theo chỉ-bảo của nhà chế-tạo, về nhà vẽ theo ý ông ta. Kết-quả: tất cả những kiêu đó đều được thu-nhận.

Từ đó trở đi, ông Wesson luôn-luôn được lãnh vẽ kiêu theo ý nhà chế-tạo.

Nhà nghệ-sĩ đó nói:

« Tôi hiểu tại sao trong hàng năm trời, tôi đã thất-bại. Là vì tôi muốn xui ông ấy mua những bức vẽ, mà tôi cho rằng hợp-ý ông. Phải làm ngược lại như vậy mới được. Bây giờ tôi hỏi ý trước; nên ông có cảm-tưởng rằng chính ông đã sáng-tạo ra kiêu mà quả có vậy thiệt. Tôi không cần phải mất công bán kiêu của tôi, mà chính ông tìm mua những kiêu tự ông đã đặt. »

Khi ông Theodore Roosevelt còn làm Thống-đốc tỉnh Nữ-ước, đã làm được một thủ-đoạn kỳ-dị: ông dùng cách ôn-hoà khiến thủ-lãnh các đảng chánh-trị trong tỉnh vui lòng tán-thành những cải-cách mà trước kia họ phản-kháng kịch-liệt.

Đây là phương-pháp của ông: khi có một ghế quan-trọng nào trống, ông mời hết các nhà thủ-lãnh lại hỏi, theo ý, nên tiến-cử ai. Ông Roosevelt nói: « Trước hết, họ được cơ-hội tiến-cử một đảng-viên lão-luyện của họ, cho đảng họ thêm vây-cánh trong chánh-phủ. Tôi trả lời rằng người đó có lẽ không được dân-chúng ủng-hộ và nếu cử y có lẽ thất-sách. »

Họ đưa ra một nhân-vật khác mà tôi không ưa lắm. Tôi trả lời có lẽ người đó không làm hài lòng sự mong-dợi của dân-chúng và như vậy dân-tình sẽ thất-vọng mất; nên tìm một người khác tài-năng và tư-cách đủ hơn hết để giữ địa-vị đó.

Lần thứ ba, họ tiến-cử một người khá hơn nhiều, nhưng vẫn chưa được như-ý.

Tôi cảm ơn họ và yêu-cầu họ gắng sức một lần cuối-cùng nữa. Tức-thì họ tiến-cử một người mà chính ý tôi cũng muốn chọn. Tôi hoan-hỉ nhận lời và cảm ơn họ đã giúp tôi rất đắc-lực. Tôi đề họ tin rằng họ đã toàn-quyền tiến-cử. Rồi tôi chỉ cho họ thấy rằng tôi đã chiều lòng họ, và tôi tin họ sẽ tận-tâm báo-đáp tôi trong dịp khác.

Và đề trả ơn tôi, họ đã tán-trợ những cải-cách triệt-dề của tôi về pháp-chế. »

Xin bạn nhớ kỹ điều này: *Roosevelt luôn-luôn hỏi ý những người cộng-tác và tôn-trọng ý-kiến của họ. Mỗi lần ông bổ-dụng một người vào một địa-vị quan-trọng, ông đề cho thủ-lãnh các đảng chính-trị tưởng rằng chính họ đã lựa người đó.*

Một người bán xe hơi cũ theo học lớp giảng của tôi, cũng dùng phương-pháp đó để bán một chiếc xe hơi cho một mối hàng người xứ Tô-Cách-Lan⁽¹⁾. Chỉ đã đủ kiểu xe mà khách hàng chẳng vừa ý chiếc nào hết: xe này hờ quá, xe kia kín quá, chiếc thì cũ quá, chiếc thì mất quá, chiếc quái nào cũng mất quá... Thất-vọng, người bán xe lại hỏi ý những bạn theo học lớp giảng của tôi.

Chúng tôi khuyên nên bỏ ý muốn làm cho khách hàng tin theo mình. Nên đề cho y tự định-đoạt lấy. Đừng tỏ ý-kiến của mình ra nữa, trái lại nên hỏi ý-kiến của y... Làm cho y tin rằng chính y quyết-định chứ không phải ta xúi y.

Người đó theo lời. Gặp nhằm lúc mới mua lại được một chiếc mà có lẽ ông khách keo kia sẽ vừa ý. Bèn dùng điện-thoại mời ông lại cửa hàng đề xin chỉ-bảo giùm một việc.

(1) *Ecosse*. — Có tiếng là keo-kiệt.

Khi khách hàng tới, người bán xe hỏi: « Ông giúp tôi được một việc không? Tôi biết ông sành về việc mua bán xe hơi lắm. Ông xét và thử giùm chiếc xe này giúp tôi. Và xin ông cho biết, theo ý ông, chừng bao nhiêu tiền thì nên mua. »

Mặt khách hàng tươi như hoa. Người ta đã phục tài y, lại hỏi ý-kiến y. Y lái xe đi thử một vòng lớn, trở về tuyên-bố: « Nếu có thể mua với giá 5.000 đồng thì nên lắm. Giá đó hời. »

— Thưa ông, nếu tôi mua được giá đó, rồi để lại hầu ông, ông chịu không?

— 5.000 đồng? Thì chịu liền chứ còn gì nữa

Chiếc xe bán được tức-thì vì chính khách hàng đã tự tính giá lấy.

Cũng nhờ phương-pháp đó mà một hãng sản-xuất máy chiếu quang-tuyến X.⁽¹⁾, bán được máy cho một trong những nhà thương lớn nhất ở Brooklyn. Nhà thương đó muốn mở một phòng chiếu quang-tuyến tinh-hảo nhất trong nước Mỹ. Bác-sĩ L. là người được giao trách-nhiệm đảm-đương công-việc đó bị những nhà thay mặt đủ các hiệu máy lại quấy rầy. Họ thi nhau ca-tụng máy của họ.

Nhưng có một nhà sản-xuất khôn-khéo hơn họ nhiều vì ông ta đã thâm-hiệu khoa dẫn-dụ người. Ông viết bức thư này cho Bác-sĩ L:

« Xưởng chúng tôi mới phát-minh một kiểu máy mới để chiếu quang-tuyến X. Cửa hàng chúng tôi mới nhận được lô thứ nhất. Chúng tôi biết kiểu chưa được hoàn-toàn và muốn sửa-chữa lại cho thiết vừa ý. Cho nên xin Ngài nếu có thì giờ quá-bộ lại xem giúp chúng tôi để chỉ-bảo cho chúng tôi cách sửa-dổi, ngõ-hầu được giới chuyên-môn thấu dúng, thì chúng tôi đội ơn Ngài lắm.

(1) Máy rọi và chụp hình các bộ-phận trong người để khám bệnh.

Vì biết rằng Ngài rất bận việc, nên chúng tôi xin Ngài cho biết giờ nào Ngài có thể gia ân giúp chúng tôi để chúng tôi cho xe lại rước Ngài. »

Bác-sĩ L. nói : « Tôi nhận được bức thư đó, ngạc-nhiên lắm, ngạc-nhiên mà cũng vui nữa. Từ trước, chưa có nhà chế-tạo nào hỏi ý-kiến tôi hết. Bức thư đó làm cho tôi thấy tôi quan-trọng. Tuần đó, tôi bận việc lắm, nhưng tôi xin kiểu không dự một bữa tiệc nào để làm vui lòng nhà kỹ-nghệ. Tôi lại thư mấy, khi xem-xét kỹ, tôi thấy máy tốt, có giá-trị. Không ai mời tôi mua hết mà tự-ý tôi, tôi ngỏ ý mua về dùng trong nhà thương của tôi. »

Hồi ông Wilson làm Tổng-thống Mỹ-quốc, đại-tá House đã có rất nhiều ảnh-hưởng trong các quyết-định của Tổng-thống cả trong phạm-vi quốc-gia lẫn quốc-tế. Trong những vấn-đề quan-trọng nhất, Tổng-thống Wilson cũng thường nghe theo đại-tá House nhiều hơn cả những nhân-viên trong văn-phòng Ngài.

Đại-tá làm cách nào có ảnh-hưởng tới bức đó ? Ta nay được biết rõ nhờ Đại-tá đã kể tâm-sự với một người bạn thân như sau : « Khi tôi muốn cho Tổng-thống theo ý-kiến tôi, tôi làm như vô-tình tỏ ý đó ra trước mặt Ngài ; tôi gieo hạt giống đó vào trong trí Ngài, và chỉ nói thoáng qua đủ để Ngài nghe thấy và suy-nghĩ tới. Lần đầu-tiên vì bất-ngờ mà tôi thấy giá-trị của phương-pháp đó : Một bữa, tôi thăm Ngài tại Bạch-cung, tôi bày-tỏ một chính-sách cần phải áp-dụng liền, nhưng xem ý Ngài không thuận. Ít ngày sau, trong một bữa cơm chiều, tôi hết sức ngạc-nhiên nghe Ngài đưa đề-nghị của tôi ra, nhưng bày-tỏ hoàn-toàn như do sáng-kiến của Ngài mà ra vậy ! »

Lúc đó, Đại-tá có la lên : « Thưa Tổng-thống, thì chính

tôi đã khuyên Ngài như vậy không ? Ai kia chứ Đại-tá House thì không khi nào ngu-dại vậy. Ông không cần ai khen ông hết ; ông chỉ muốn sao có kết-quả là được. Cho nên ông đề cho Tổng-thống Wilson tưởng rằng chính Ngài đã có quyết-định đó. Hơn nữa, trước công-chúng, ông còn tuyên-bố cho mọi người biết chính Tổng-thống đã có sáng-kiến mới-mẻ ấy.

Chúng ta nên nhớ rằng những người mà ngày mai chúng ta sẽ gặp, cũng có những nhược-diểm như Tổng-thống Wilson... và ta nên thi-hành những phương-pháp của Đại-tá House.

Cách đây 25 thế-kỷ, Lão-Tử đã nói một câu mà độc-giã nay còn nên suy-nghiệm :

« Nước suối và mưa nguồn đều chảy xuống sông sâu bề cả là vì núi cao mà sông và bể thấp.

« Người quân-tử muốn tỏ đức với thiên-hạ bao giờ cũng hạ mình thấp xuống ; và muốn tiến trước thiên-hạ, bao giờ cũng tự lùi lại sau.

« Cho nên địa-vị người quân-tử bao giờ cũng vượt thiên-hạ, mà thiên-hạ không oán cũng không hờn ».

Vậy muốn dẫn-dụ người khác, xin bạn theo quy-tắc thứ bảy là :

*Đề cho họ tin rằng họ hành-động
hoàn-toàn theo sáng-kiến của họ,*

CHƯƠNG TÁM

QUY-TẮC NÀY SẼ GIÚP BẠN LÀM ĐƯỢC NHỮNG VIỆC DỊ-THƯỜNG

XIN bạn nhớ điều này: dù người hàng xóm có hoàn toàn lầm-lộn nữa thì người đó cũng không tin rằng họ lầm, vậy đừng buộc lỗi họ; kẻ điên nào làm như vậy cũng được. Bạn nên rón hiểu họ. Như vậy là bạn khôn, có đại-dộ và có lẽ xuất chúng nữa.

Người hàng xóm đó suy-nghĩ và hành-dộng như vậy vì họ có lý của họ. Bạn rón tìm nguyên-nhân sâu-kín đó, tự-nhiên bạn sẽ hiểu hành-vi của họ và có lẽ cả cá-tính của họ nữa.

Bạn hãy thành-thật gắng tự đặt mình vào địa-vị họ mà tự nhủ: « Nếu ta ở vào địa-vị họ, ta sẽ có những tình-cảm gì, sẽ có những phản-dộng ra sao? » Như vậy bạn đỡ tổn thì-giờ và đỡ cả bức-tức. Hơn nữa, bạn sẽ tiến được một bước lớn trong nghệ-thuật dẫn đạo người.

Một nhà tâm-lý viết: « Thử bình-tâm tự xét, bạn sẽ thấy điều mâu-thuẫn sau này: bạn mê-man chú-ý tới việc riêng của bạn mà thờ-ơ với hết thảy mọi việc trên thế-giới. Xin bạn nhớ kỹ rằng trên địa-cầu này ai cũng có tính đó hết. Bạn sẽ thấy như Lincoln và Roosevelt rằng muốn thành-công trong bất-cứ nghề nào — trừ nghề coi ngục — cần phải hiểu quan-diêm của người khác ».

Một trong những sự giải-trí mà tôi ưa nhất, là bách-bộ hoặc cưỡi ngựa dạo chơi trong một khu rừng gần nhà tôi. Tôi thích cây sồi ⁽¹⁾ lắm. Cho nên tôi đau lòng thấy mỗi năm những cây đó bị những đám cháy tàn-phá, không phải do tàn-thuốc mà do sự vô-ý của tụi con nít chơi nghịch trong rừng, bắt-chước dân mọi, xếp đá làm ông táo để nấu-nướng. Có khi cháy lan rộng, đến nỗi phải kêu lính chữa lửa tới.

Ở ven rừng, có tấm bảng dọa phạt và hoặc bỏ tù những kẻ nào vô-ý làm cháy rừng, nhưng bảng đặt ở một nơi ít người đi tới, khách du-lịch khó thấy được. Cũng có một người kỳ-hiến-binh đi coi rừng nhưng y không làm tròn phận-sự, cho nên những đám cháy vẫn tiếp-tục. Một lần tôi chạy lại báo một người lính rằng có đám cháy, nhưng người đó uể-oải trả lời rằng đám cháy không phải ở trong khu của y. Thấy vậy, tôi phải đích-thập làm công không cho chính-phủ.

Bạn đâu, mỗi khi tôi thấy một đám thanh-niên đốt lửa cắm trại, tôi vội chạy lại, lo-sợ cho những cây quý của tôi. Tôi đe họ nên coi chừng, chứ không thì ngồi tù, vì làm cháy rừng. Nghĩa là tôi nói cho họ giận, không cần tự đặt vào quan-diêm của họ. Cho nên họ bắt-đắc-dĩ phải vâng lời, cầu-nhàu, oán-hờn. Và có lẽ, họ chỉ đợi tôi quay lưng đi để nhóm lửa lại, đốt cả khu rừng cho đỡ tức.

May thay, lần-lần tôi hiểu được bản-tính con người và trở nên lịch-thiệp hơn, hiểu người hơn, đại-lượng hơn. Cho nên khi thấy một bọn trẻ quây-quần chung-quanh ngọn lửa trại, tôi lại gần, nói:

« Vui không các em? ... Các em nấu món gì đó? ... Hồi nhỏ tôi cũng như các em, cũng thích đốt lửa trong rừng lắm. Mà có lẽ bây giờ tôi vẫn còn thích nữa... Nhưng các

(1) Một loại cây lớn mọc ở những miền ôn-đới. Tiếng pháp là chêne.

em cũng biết: đốt lửa ở đây nguy-hiểm lắm... Anh biết, các em có ý-tứ, cần-thận lắm. Nhưng có nhiều kẻ vô-ý hơn các em. Họ thấy các em đốt lửa, cũng bắt-chước đốt và khi đi thì quên không dập. Rồi lửa bén tới lá khô, leo lên cây. Và nếu chúng ta không cần-thận, thì khu vườn này không còn lấy một cây... Anh không ra lệnh cho các em đâu, không muốn quấy rầy các em đâu... Thấy các em chơi giỡn, anh vui lắm. Nhưng các em nên dẹp những lá khô này đi, cho nó khỏi bén cháy. Rồi khi đi về, nhớ lấy nhiều đất phủ lên bếp nhé? Các em nghe chứ? Và lần sau, các em nên làm bếp tại đằng xa kia, chỗ lấy cát kia. Như vậy không nguy-hiểm... Thôi, cảm ơn các em nhiều lắm. Chào các em... và chúc các em chơi vui nhé!

Kết-quả thiệt khác hẳn với lần trước. Bọn trẻ vội-vàng làm theo ý tôi. Không cầu-nhau, không oán-hờn gì hết, vì tôi không bắt chúng vâng lời tôi, tôi xin chúng hợp-tác với tôi, chúng hành-động là tự-ý chúng. Lần này hai bên đều hài lòng h^o vì tôi đã biết trọng quan-diêm của chúng.

Lần sau, muốn xin bọn cầm trại có ý-tứ một chút cho khỏi cháy rừng, hoặc muốn bán một món hàng, hoặc mời một ông bạn dự vào một việc thiện, xin bạn hãy trầm-tư một lúc và tự hỏi: « Họ chịu làm điều mình xin họ là vì lẽ gì? » Đành rằng như vậy mất thì-giờ một chút, nhưng bạn sẽ được lợi nhiều vô-cùng vì bạn sẽ tìm được cách cảm-động người đó và ít khó-nhọc mà kết-quả mỹ-mãn hơn nhiều.

Vị giáo-sư dạy khoa Thương-mãi ở Đại-học-đường Harvard nói: « Chẳng thà đi bách-bộ hai giờ đồng-hồ trên vỉa hè trước phòng giấy của một khách hàng để suy-nghĩ, còn hơn là bước sòng-sộc ngay vào phòng đó mà không biết rõ được mình sẽ nói gì với người ta, và không đoán trước được rằng người ta sẽ trả lời mình ra sao? »

Lời đó quan-trọng tới nỗi tôi muốn lặp lại một lần nữa:

« Chẳng thà đi bách-bộ hai giờ đồng-hồ trên vỉa hè, trước phòng giấy của một khách hàng để suy-nghĩ, còn hơn là bước sòng-sộc ngay vào phòng đó mà không biết rõ được mình sẽ nói gì với người ta và không đoán trước được rằng người ta sẽ trả lời mình ra sao ».

Nếu cuốn sách này chỉ giúp bạn được mỗi một điều là làm tăng năng-lực hiểu thấu quan-diêm của người khác mà không quên quan-diêm của bạn, trong bất cứ trường-hợp nào, phải, nếu cuốn này chỉ giúp bạn được bấy nhiêu thôi, thì nó cũng đã đánh dấu một quãng đường đầy ý-nghĩa trong cuộc đời làm ăn của bạn rồi.

LOÀI NGƯỜI MUỐN GÌ ?

BẠN muốn biết một câu thần-chú làm gương những cuộc cãi-lộn, làm tan bất-bình, gây thiện-cảm và xúi-giục người khác chăm-chú nghe bạn không ?

Có ?... Tốt lắm. Đây, câu đó đây. Trước hết, bạn hãy nói : « Tôi không trách ông một chút nào hết ! Nếu tôi ở vào địa-vị ông, chắc-chắn tôi cũng hành-động như ông . »

Một câu trả lời như vậy thì đến hùm thiêng rắn độc cũng phải dủ đi. Xin bạn đừng ngại rằng nói như vậy mà không thành-thật đâu, vì nếu ở vào địa-vị người khác, tự-nhiên bạn cũng sẽ hành động như họ.

Như tên tướng Al Capone¹ chẳng hạn. Nếu bạn đã chịu cái di-truyền về thể-chất như y, nhận được một giáo-dục như y và chịu những ảnh-hưởng như y, thì bây giờ bạn cũng như y, cũng đương nằm nơi y đang nằm, nghĩa là trong khám. Vì chính cha mẹ y và những người chung-quanh y đã làm cho y trở nên như vậy.

Bạn không phải là một con rắn hồ chẳng hạn, thì cái lẽ độc-nhất là bởi các cụ nhà là người chứ không phải là rắn hồ. Nếu những tín-ngưỡng của bạn không cho bạn thờ con bò hay con rắn, chỉ do bạn không sanh-trưởng trong một gia-đình Ấn Độ, trên bờ con sông Brahmapoutra.

Vậy bạn được như bây giờ, có gì cho bạn đáng tự phụ ? Người khác ra sao, đừng chê người ta. Đừng giấu sự lăm-lẫn,

sự ngu-muội, sự giận-dữ của họ. Trái lại, nên thương họ. Nên có thiện-cảm với họ, giúp họ nếu có thể được. Bạn nên nói như John Wesley khi ông thấy một người say rượu lảo-đảo ngoài đường : « Nếu trời không thương, thì ta cũng đã như người này. »

Ba phần tư người mà bạn gặp đều thêm muốn cảm-tình, khao-khát được thiên-hạ hiểu mình. Bạn làm cho họ vừa lòng thì họ sẽ sùng-bái bạn.

Một lần, tôi diễn-thuyết trước mấy truyền-thanh về cô Louisa May Alcott, tác-giả cuốn « Các tiểu-thư ». Tôi biết rằng cô đã sống và viết những tác-phẩm của cô ở Concord tại miền Massachusetts. Nhưng thật là vô-tâm, tôi đã nói lộn rằng tôi đã viếng nhà cô ở Concord tại miền New-Hampshire ! Nếu tôi chỉ nói một lần thì cũng không sao ! Than ôi ! Tôi nói tới hai lần... Tức-thị nh. ng bức thư và dây thép ủa vào phòng tôi để chửi tôi, bao-vây tôi như bầy ong vẽ. Lời-lẽ hoặc khinh-bĩ, hoặc nghiêm-khắc. ⁽¹⁾ Thứ nhất, có một bà què-quán ở Concord, miền Massachusetts, không tiếc lời chua-ngoa, mặt-sát tôi y như tôi đã buộc tội cô Alcott là mọi ăn thịt người ở Nouvelle-Guinée vậy. Đọc thư bà ta, tôi tự nhủ : « Cảm-tạ Trời Phật đã thương, không bắt tôi làm chồng con mụ này ! » Tôi vội-vàng muốn trả lời bà ta rằng : « Nếu tôi đã có một lỗi về địa-dv thì bà còn có một lỗi nặng hơn nhiều, là lỗi không được nhã-nhận chút nào hết. » Tôi muốn bắt đầu bức thư tôi bằng câu đó. Rồi thì sẽ cho bà ta một bài học đích-dáng. Nhưng tôi dần lòng xuống. Tôi biết rằng bất-kỳ kẻ điên nào cũng kháng-cự lại như vậy được và thiệt ra câu trả lời đó là câu trả lời đặc-thù của hết thầy

⁽¹⁾ Những người ở Massachusetts lấy làm vẻ-vang rằng miền đó là nơi sanh-trưởng của một nhà văn có tiếng như cô Alcott, nghe tác-giả nói lộn vội hăng-hái cải-chính ngay để giữ danh-giá cho quê-hương mình.

những đứa ngu. Tôi muốn vượt lên trên bọn đó. Tôi nhất-định làm cho bà ấy đương thù ghét tôi, phải có thiện-cảm với tôi. Tôi tự nhủ : « Nghĩ cho cùng, nếu mình ở vào địa-vị bà ta, chắc mình cũng cảm-giác như bà ta, phải rán hết quan-diêm của bà ta mới được ». Khi tôi tới Philadelphie, tôi kêu điện-thoại liền và nói với bà đại-loại như sau này :

« Tôi kính chào bà... Mới rồi bà có viết một bức thư cho tôi; bữa nay tôi xin cảm ơn bà ».

Bà ấy.— (nói rõ ràng từng tiếng, giọng quý-phái):

« Tôi được hân-hạnh hầu chuyện Ngài nào đây ? »

Tôi.— « Bà không biết tôi đâu. Tôi là Dale Carnegie. Cách đây mấy tuần, bà đã nghe tôi diễn-thuyết trong máy truyền-thanh về cô Louisa-May Alcott và trong cuộc diễn-thuyết đó, tôi đã lầm-lỡ không thể tha-thứ được: tôi đã nói cô ấy sanh-trưởng tại Concord, miền New-Hampshire. Thiet là bậy và ngu quá. Tôi xin lỗi bà và cảm ơn bà đã mất công viết thư chỉ-bảo cho tôi ».

Bà ấy.— « Ông Carnegie ! Tôi hối-hận đã viết cho ông một bức thư như vậy. Bữa đó, tôi đã mất hết diêm-tĩnh, xin ông thứ lỗi cho ».

Tôi.— « Thưa không ạ, chính tôi khải xin lỗi bà chứ. Một đứa con nít ban sơ-học cũng không bao giờ lầm-lẫn như vậy. Tôi đã nhận lỗi của tôi ở trên máy truyền-thanh rồi, nhưng tôi muốn thừa riêng với bà rằng tôi ân-hận về lỗi đó lắm ».

Bà ấy.— « Tôi quê-quán ở Concord. Gia-đình tôi có làm việc lâu trong chánh-phủ ở miền Messachusets cho nên tôi lấy làm vẻ-vang về quê-hương tôi lắm. Khi nghe ông nói cô May Alcott sanh-trưởng ở miền New-Hampshire, tôi buồn lắm... Nhưng tôi thú rằng nhớ lại bức thư đó tôi xấu-hổ lắm ».

Tôi.— « Thưa bà, xin bà tin rằng tôi ân-hận hơn bà vô-cùng. Lỗi của tôi không làm thiệt chút chi cho miền Messachusets, mà làm cho tôi xấu-hổ vô-cùng. Thiet hiềm thấy được một người trong giới của bà, có học-thức như bà lại chịu khó viết thư chỉ-bảo cho những diễn-giả trước máy truyền-thanh; tôi mong rằng bà sẽ có lòng tốt để ý tới những bài diễn-thuyết sau này của tôi nữa... »

Như vậy, tôi xét theo quan-diêm bà ta và xin lỗi bà thì bà ta cũng xét theo quan-diêm của tôi và xin lỗi tôi liền. Tôi được cái vui là đã tự-chủ được mình, đã dùng phép lịch-sự để đáp lại một bức thư thô-lỗ. Sau cùng, được lòng quý-mến của bà ta chẳng vô-cùng thú hơn là làm cho bà ta tức giận mà tự-ải sao... ?

Ông Sol Hurock có lẽ là người bầu hát nổi danh nhất ở Mỹ. Trong hai chục năm, ông điều-khiển những đào kép nổi tiếng... Ông thấy rằng họ có chỗ này đặc-biệt nhất là lúc nào cũng cần được người khác khen, khuyến-khích và chú-trọng tới họ, cả trong những tập lố-lãng nhất của họ. Trong ba năm trời, ông giữ được trong gánh hát của ông Chaliapine, một danh-ca đã làm cho các khán-giả sang-trọng ở rạp Metropoitan Opéra phải say-mê về giọng trầm-trầm tuyệt-thú của va. Nhưng « con ngựa bất-kham » đó đã làm cho ông bầu phải bao phen bút dầu bút óc. Y đầy tật xấu, như một đứa trẻ quá được nuông-chiều, và hết sức « khó-chịu », hành-hạ ông bầu đủ tình đủ tội.

Chẳng hạn, tối nào va phải ca, thì trưa hôm đó va kêu điện-thoại, nói với ông Hurock : « Không êm rồi, ông Sol ơi. Cuống họng tôi như cái bàn nạo dừa. Không thể nào ca tối nay được đâu ! » Bận tưởng ông Hurock tranh-biện với va sao ? Không, ông đã biết từ lâu rằng dùng lối đó với đào kép không được.

Ông chạy ngay lại khách-sạn của Chaliapine và gặp mặt, ông than-thở, giọng thành-thật, náo-nùng : « Đáng tiếc cho em quá ! Thiết đáng tiếc ! Tất-nhiên là em ca không được rồi. Đành huỷ tờ giao-kèo, chớ biết sao bây giờ ! Em sẽ thiệt 2.000 mỹ-kim, nhưng so-sánh với tiếng vang-lừng của em, sự thiệt-thòi đó có là bao ! »

Chaliapine thờ dài, nói : « Ông rần đợi chút nữa trở lại coi... Phải, độ năm giờ, ông trở lại, may ra tôi có khá hơn không. »

Năm giờ, ông Hurock trở lại, vẫn có vẻ âu-sầu lắm. Ông lại cố nài xoá bỏ giao-kèo và Chaliapine lại thờ dài nói : « Nay, thôi chút nữa ông trở lại xem sao. Có lẽ nó sẽ khá hơn. »

Bảy giờ rưỡi ; và chịu ca với... điều-kiện là ông phải báo trước cho công-chúng hay rằng và vì bị cảm-mạo, nên không được tốt giọng như thường ngày. Ông Hurock hứa làm như và muốn, và sau cùng dắt con « ngựa con bát-kham » đó ra sân-khấu để được hoan-hô như vũ-bão như mọi tối.

Một nhà tâm-lý trú-danh nói : « Hết thấy chúng ta đều cần thiện-cảm, như được người khác khen, hoặc khuyến-kích, hoặc an-ủi. Em bé dứt tay hay u đầu, vội-vàng chạy lại chia ra cho người lớn thấy, có khi lại tự va đầu vào cái gì cho u lên để được người lớn thương-hại, vuốt-ve. Người lớn thì kể lẽ dài-dòng những tai-nạn, bệnh-tật của mình và nhất là những chi-tiết trong lúc bị ốm-xẻ. Những tai-họa đó có thiệt hay tưởng-tượng cũng vậy, loài người bao giờ cũng thích được người khác thương tới mình. »

Vậy muốn cho người khác theo ý mình, ta nên :

Tỏ rằng ta có nhiều thiện-cảm với những ý-tưởng cùng ước-vọng của họ.

Đó là quy-tắc thứ 9.

CHƯƠNG MƯỜI

GỢI NHỮNG TÌNH-CẢM CAO-THƯỢNG

JESSES JAMES là một tên tướng cướp « ăn hàng » trên các xe lửa và đánh phá các ngân-hàng rồi chia tiền cho các tá-diễn ở chung-quanh y để chuộc lại ruộng, và họ tưng thiếu đã cầm-cổ. Chắc-chắn y tự cho y là người có lý-tưởng cao-siêu cũng như Dutch Schultz, Crowley biệt-danh « Hai Súng » và Al Capone sống sau y hai thế-hệ. Thiet ra, hết thấy mọi người — cả người mà bạn thấy trong gương của bạn nữa — cũng tự quý-trọng mình, và cảm thấy mình cao-thượng đại-dộ hơn người.

Ông Pierpont Morgan nhận thấy rằng hành động của loài người thường có hai nguyên-do ; một nguyên-do mà người ta giấu đi — cái đó mới thiệt ; một nguyên-do mà ta khai ra vì nó có vẻ cao-đẹp, đáng khen.

Khi hành-động, suy-tính, người ta chỉ nhớ tới nguyên-do thiệt. Có biết nguyên-do đó, bạn cũng chẳng cần nhắc tới làm chi.

Nhưng vì con người ai cũng nuôi một lý-tưởng trong thâm-tâm, nên ưa núp sau cái nguyên-do thiện-mỹ. Vậy muốn được lòng họ, bạn chỉ nên thán-thưởng mà nhắc tới nguyên-do sau thôi !

Quy-tắc đó, bạn cho rằng trong thương-mãi không áp-dụng được chăng ? Xin bạn đọc đoạn sau này :

Ông Farrell làm chủ một biệt-thự, Còn bốn tháng nữa mới hết hạn mượn theo hợp-dồng, mà người mượn đã muốn dọn ngay đi và cố-nhiên đòi hủy giao-kèo. Bốn tháng, mỗi tháng 55 mỹ-kim ! Cả mùa hè thì họ mượn đề ở, rồi bây giờ, bắt đầu mùa đông, bỗng-nhiên họ bỏ đi !

Ông Farrell giận lắm. Mùa này ai cũng trốn cảnh nhà quê, để gì cho người khác mượn được ?

Ông Farrell nói : « Trước kia, nếu gặp trường-hợp đó, tôi đã chạy lại kiếm người mượn nhà, biểu ông ta đọc kỹ lại thề-lệ trong tờ giao-kèo. Tôi đã cho ông ta hay rằng có muốn dọn đi thì phải đóng ngay mấy tháng nhà cho hết hạn, không có, tôi sẽ đưa ra tòa liền.

Nhưng lần này, tôi không nóng-nảy ; tôi suy-nghĩ và định dùng một thuật khác. Tôi lại thăm ông Doe, người mượn nhà và nói với ông ta.

« Ông Doe, tôi đã nhận được thư của ông cho biết ông sẽ dọn đi, nhưng thiệt tình tôi không tin rằng ông sẽ đi thật.

Nhiều năm kinh-nghiệm trong nghề đã giúp tôi hiểu lòng người và mới trông thấy ông, tôi đã biết ngay ông là một người trọng lời hứa và danh-dự. Tôi đoán sai thì đây ông cứ chặt tay tôi đi.

Tôi đề-nghị với ông như vậy. Ông suy-nghĩ vài ngày nữa, tới cuối tháng đi. Nếu lúc đó, lại trả tiền nhà, ông còn nhất-định dọn đi thì tôi cam-đoan với ông tôi sẽ xin tuân ý ông. Tôi sẽ đề ông đi và tự nhận rằng tôi đã xét lầm ông. Nhưng tôi vẫn tin chắc rằng ông là một người giữ lời cam-kết. »

Rồi, mừng một tháng sau, ông Doe lại nhà tôi trả tiền nhà và cho hay, sau khi hỏi ý bà Doe, ông quyết-định ở lại.

Vì họ đã thấy rằng chỉ có cách xử-trí đó là không hại danh-dự thôi. »

Hồi sinh-tiền, Lord Northcliffe, một trong những ông vua báo-chí Anh, thấy trong một số báo in một tấm hình của ông mà ông không được hài lòng ; ông bèn viết thư cho chủ-nhiệm tờ báo. Có phải đề nói : « Xin ông đừng cho in tấm hình đó nữa, tôi không thích nó » không ? Không. Ông gọi tới một tình đáng kính và rất trong-sạch, tình con yêu và kính mẹ. Ông nói : « Xin ông đừng đề họ in tấm hình đó nữa. Thân-mẫu tôi không thích nó. »

John D. Rockefeller cũng theo cách đó, khi ông muốn xin nhà báo đừng chụp hình con ông. Ông không nói : « Tôi không muốn rằng hình của chúng nó được in trên báo. » Không, ông gọi tới một tình cao-thượng và tế-nhị : lòng muốn che-chở trẻ-em. Ông nói với các nhà nhiếp-ảnh rằng : « Anh em còn lạ chi việc đó... Anh em cũng có trẻ trong nhà... Anh em chắc hiểu rõ rằng con nít mà đem quảng-cáo quá, chỉ là làm hư chúng... »

Ông Cyrus H. K. Curtis, chủ-nhiệm hai tờ tạp-chí lớn nhất tại Mỹ « *Tin-tức chiều thứ bảy* » và « *Phụ-nữ nhật-báo* », trong bước đầu gặp nhiều khó-khăn.

Chỉ có tiền không, không đủ dụ các văn-sĩ có danh viết giúp ông được. Nhưng ông đã khéo gọi những tình-cảm cao-thượng nhất của họ. Cô Louisa May Alcott, danh lúc đó vang-lừng, chịu viết giúp một tờ báo-chí của ông, vì ông hứa xin đưa tiền nhuận-bút là 100 mỹ-kim, không phải đề biếu cô mà đề biếu một hội thiện mà cô che-chở.

Những ông hoài-nghĩ chắc cãi lại :

« Đối với Northcliffe, hay Rockefeller hay một nữ-văn-sĩ đa-cảm thì hành-động như vậy được lắm. Nhưng đối với

những « quái-vật » như trong số những người mắc nợ tôi, thì tôi còn ngờ kết-quả lắm ! »

Các ông ấy nói có lẽ đúng. Một vị thuốc không trị được hết mọi bệnh, hợp với người này, chưa nhất-định cũng hợp với người khác. Nếu phương-pháp của bạn có kết-quả thì thay-đổi nó làm chi ? Còn nếu trái lại, thì cứ thí-nghiệm phương-pháp trên kia đi, có thiệt gì cho bạn đâu ?

Dù sao đi nữa, tôi tin rằng đọc câu-chuyện sau này do ông James L. Thomas, đã theo lớp giảng của tôi kể lại, bạn sẽ thấy thú :

Một hãng xe hơi có sáu khách hàng không chịu trả tiền sửa xe. Nói cho đúng cũng không phải họ không chịu trả : họ chỉ kêu-nài rằng hãng đã tính lộn mà thôi. Mà chính họ đã ký tên bằng lòng chịu giá tiền mà hãng đã tính với họ trước khi sửa. Hãng biết rằng hãng tính không lộn. Nhưng hãng lại quả-quyết nói ra như vậy. Đó là lỗi đầu-tiền của hãng.

Rồi hãng dùng phương-pháp này để thu những số tiền đó. Bạn thử xét xem có thành-công được không ?

1.— Phòng kế-toán sai một nhân-viên lại nhà sáu ông khách hàng đó, và không úp-mở gì hết, nói phất ngay là đến để « thu số tiền mà khách hàng thiếu của hãng từ lâu ».

2.— Nhân-viên đó còn nói rằng hãng hoàn-toàn có lý, không cãi gì được nữa và như vậy nghĩa là khách hàng hoàn-toàn lầm-lộn, không còn chối gì được nữa.

3.— Nhân-viên đó còn làm cho khách hàng hiểu rằng những kỹ-sư của hãng biết rõ về xe hơi, cả ngàn lần hơn khách. Vậy thì tranh-biện làm chi cho tốn công chứ ?

4.— Kết-quả : tranh-biện nhau hoài.

Bạn tin rằng phương-pháp đó làm cho người thiếu tiền chịu trả không ? Bạn tự đáp được câu đó.

Vụ đó lãng-nhăng như vậy và viên xếp phòng kế-toán tính kiện khách hàng thì may sao, chuyện tới tai ông chủ. Ông này điều-tra về những khách hàng ương-ngạnh đó, thì thấy từ trước tới nay họ trả sòng-phẳng lắm. Vậy phải có khuyết-diểm gì lớn trong cách thu tiền của phòng kế-toán đây. Ông bèn cho gọi một người giúp việc ông là ông James L. Thomas, và giao cho ông này công-việc khó-k.ăn đi thu những số tiền đó.

Ông Thomas làm như sau này :

Ông nói :

« 1.— Tôi biết rằng hãng chúng tôi tính tiền rất đúng nhưng điều đó tôi không nói ra. Tôi báo trước cho khách hàng rằng tôi sẽ lại thăm họ để biết hãng của tôi đã làm cho họ không hài lòng vì nguyên-do gì : lầm-lỡ hay sơ-sốt chỗ nào.

2.— Tôi cho họ biết rằng tôi sẵn lòng nghe họ giảng-giải rồi sau mới cho biết ý-kiến của tôi. Hãng chúng tôi cũng có thể lầm-lộn được lắm.

3.— Tôi bảo họ rằng không ai biết rõ xe hơi của họ bằng họ.

4.— Tôi đề họ nói cho thoả, và tỏ ra rất sẵn lòng, rất chăm-chú nghe họ.

5.— Sau cùng, khi họ bình-tĩnh hơn, biết phải trái hơn, tôi mới gọi lòng chính-trực và công-bằng của họ.

Tôi bảo họ : « Trước hết, tôi hoàn-toàn đồng-ý ông. Vụ này do lỗi chúng tôi, một nhân-viên của chúng tôi đã quấy rầy ông và làm ông giận. Thiệt đáng tiếc, và tôi thay mặt cho

Một nhà quảng-cáo chuyên-môn đã nghiệm rằng, một tủ kính bày hàng đương chuyên-động mà người lại thì số người đứng coi rút mất tám chục phần trăm... Con chuột Mickey mà những ai ưa hoạt-hoạ đều biết, đã nổi danh đến nỗi có tên trong tự-diễn mới, và một hãng chế-tạo đồ chơi, khéo lợi-dụng tên nó mà khỏi bị vỡ nợ... Một công-ti hàng-không chỉ bày trong tủ kính một hình vẽ lại đúng những bộ-phận điều-khiển máy bay kiểu Douglas mà làm cho không ngớt người tụ lại coi.. Trong máy truyền-thanh, một nhà buôn kể một cuộc thí võ tưởng-tượng, giữa một món hàng của nhà đó với một món hàng của nhà khác, mà làm cho những nhà đại-lý phản-khởi lên được... Chỉ nhờ ánh sáng của một ngọn đèn phóng-xạ sáng rực cả một cửa hàng bán kẹo, mà số kẹo bán được tăng lên gấp đôi... Hãng xe hơi Chrysler cho những con voi leo lên mũi xe để thiên-hạ thấy rằng mũi xe chắc-chắn...

Hai người giỏi nhất trong nghề bán hàng chung nhau viết một cuốn sách về nghệ-thuật dụ khách mua hàng. Họ cho quay một cuộn phim đem chiếu trong hàng trăm nhà buôn lớn: Những người bán hàng coi phim và hiểu ngay những điều nên làm và không nên làm trong nghề của họ.

Chứng-tỏ, phô-bày một chân-lý chưa đủ. Phải làm cho sự thực linh-động, có thú-vị, và kích-thích người ta nữa mới được. Chiếu bóng có mục-dịch đó, truyền-thanh cũng có mục-dịch đó. Mà bạn cũng phải làm như vậy mới chiếm được sự chú-ý của mọi người.

Những người bán hàng biết rõ điều đó và ta phải bắt-chước họ. Một nhà chế thuốc giết chuột, phân-phát cho những người mua buôn, một dụng-cụ để bày hàng, trong đó có hai con chuột sống. Trong tuần-lễ bày hai con chuột đó ra, số hàng bán được tăng lên năm lần.

Một hãng lớn nợ, chế dầu thơm phái ông James B.

Boynton điều-tra về tình-trạng của các mỹ-phẩm (như phấn son, dầu thơm, kem) trên thị-trường vì có người báo trước chắc-chắn sẽ có những nhà cạnh-tranh phá giá các món đó.

Nhà kinh-doanh đó không bằng lòng cách ông Boynton điều-tra. Ông này kể lại: « Ông ấy chỉ-trích những phương-pháp tôi đã dùng. Tôi bênh-vực những phương-pháp đó! Chúng tôi tranh-biện. Sau cùng ông ta phải nhận rằng tôi có lý, nhưng lúc đó tôi phải ra về, không kịp cho ông ta biết kết-quả cuộc điều-tra của tôi.

Lần sau lại, tôi không mất công đưa con số và dẫn-chứng làm chi. Tôi quyết-định kích-thích óc tưởng-tượng của ông.

Vô phòng giấy của ông, tôi thấy ông đang bận kêu điện-thoại. Trong khi ông nói, tôi trút va-li của tôi lên trên mặt bàn: 32 lọ kem đánh mặt, đều của những hãng cạnh-tranh mà ông biết.

Trên mỗi lọ, tôi đã dán một miếng giấy tóm-tắt, một cách linh-động và rõ ràng, kết-quả cuộc điều-tra của tôi về thứ kem đó.

Kết-quả ra sao? Tức thì hết tranh-biện. Ông ta cầm một lọ rồi tới lọ khác, đọc miếng giấy; hỏi tôi vài câu, rồi chúng tôi trò-chuyện thân-mật. Ông bằng lòng lắm. Đáng lẽ cho tôi nói có 10 phút như lần trước thôi, thì ông giữ tôi lại tới một giờ mà chúng tôi nói vẫn chưa hết chuyện.

Cũng là những tài-liệu lần trước, nhưng lần này tôi biết kích-thích thị giác và óc tưởng-tượng của ông, mà kết-quả khác xa như vậy đó!

Vậy, muốn cho người ta nghe theo bạn, bạn phải làm đúng quy-tắc thứ 11:

Kích-thích thị giác và óc tưởng-tượng của họ.

KHI MỌI CÁCH ĐỀU VÔ-HIỆU.
BẠN HÃY THỬ CÁCH
NÀY XEM SAO

CHARLES SCHWAB, người tin-cần của Andrew Carnegie, ông vua Thép, có một người đốc-công đề cho thợ làm không hết số công-việc đã định.

Ông Schwab hỏi người đó :

— Không hiểu tại sao một người có tài như thầy mà không làm cho nhân-viên của mình có một năng-lực sản-xuất khá hơn được ?

Người kia đáp :

— Tôi cũng không hiểu tại sao nữa. Tôi đã dùng đủ mọi chước : hết khuyến-kích, rồi kích-thích, rồi rầy mắng, chửi rủa, dọa dũa... vô-hiệu.

Câu-chuyện đó xảy ra hồi chiều, trước khi kíp làm đêm tới xưởng.

Ông Schwab nói :

— Thầy đưa tôi một cục phấn. Ngày hôm nay, đồ vô khuôn được mấy lần ?

— Sáu lần.

Chẳng nói, chẳng rằng, ông Schwab viết số 6 lên trên đất rồi đi.

Khi kíp làm đêm tới, thấy con số, họ hỏi nghĩa gì vậy. Những người thợ khác đáp : « Ông chủ tới, hỏi chúng tôi, hôm nay đồ vô khuôn được mấy lần ; chúng tôi đáp 6 lần và ông viết số đó lên đất. »

Sáng hôm sau, ông Schwab trở lại. Con số 6 hôm trước đã có ai bôi đi, viết con số 7 thay vào.

Khi bọn thợ làm ngày tới, thấy con số 7. « A ! Tội làm đêm tự cho giỏi hơn tội mình sao ! Rồi coi ! » Họ hăng-hái làm việc và hết ngày, họ để lại sau họ một con số « 10 » kèch-xù và ngạo-nghe. Và cứ mỗi ngày mỗi tiến như vậy...

Chẳng bao lâu xưởng đó, trước kia sản-xuất thấp nhất, bây giờ đứng đầu trong nhà máy.

Lời kết-luận ? Đây, chính lời của ông Charles Schwab nói :

« Muốn có kết-quả, bạn phải khuyến-kích lòng ganh-đua, không phải lòng ganh-đua vì-tiền để kiếm tiền, mà một lòng ganh-đua cao-thượng hơn, lòng muốn mỗi ngày mỗi tiến, chẳng những thắng người mà thắng cả chính mình nữa. »

Những sự thách-đố như vậy bao giờ cũng kích-thích được một cách chắc-chắn những người có tâm-huyết.

Không có một cuộc thách-đố như vậy, Theodore Roosevelt không khi nào làm Tổng-thống Huê-Kỳ được.

Mới đại-thắng được quân Y-Pha-Nho ở đảo Cuba về, « Kỵ-sĩ vô-úy » đã được bầu ngay làm Thống-đốc Nữu-ước. Những kẻ thù của ông kiếm chuyện rằng ông chỉ là một kẻ ngụ-cư và như vậy không đủ điều-kiện được bầu làm Thống-đốc. Ông sợ-hãi, muốn rút đơn ứng-cử ra. Lúc đó, Thomas Collier Platt thách ông bằng một giọng sang-sảng giữa hội-nghe : « Vị anh-hùng ở núi San Juan mà nhút-nhát như vậy sao ? »

Roosevelt tức-khí, chịu trạch-dầu... Về sáu ra sao, trong sử đã có chép. Không những lời thách-dố đã thay-đổi cả đời ông mà còn có ảnh-hưởng lớn tới tương-lai của quốc-gia nữa.

Al Smith cũng như Charles Schwab, như Platt, biết rõ năng-lực vô-biên của sự khêu-gợi tức-khí.

Hồi ông còn làm Thống-đốc Nữu-ước, nhà khám Sing-Sing thiếu người giám-đốc. Trong công-việc đó, đã có nhiều sự lạm-dụng, nhiều sự đố-đai... Phải đặt vào chỗ đó một người cương-quyết, gang-thép mới được.

Nhưng kiếm ai đây?... Al Smith cho gọi Lewis E. Lawes coi khám New Hampton lại. Khi Lawes tới, ông hỏi bằng một giọng vui-vẻ: « Sao? Tôi đề ông giám-đốc khám Sing-Sing, ông nghĩ sao? Phải có một người giỏi mới được. »

Lawes sững-sờ, không biết đáp sao. Ông biết rõ những nguy-hiểm tại khám Sing-Sing và chức đó không vững-vàng gì; muốn yên thân phải biết theo chiều gió của chính-trị.

Các ông giám-đốc khám Sing-Sing không giữ chức lâu bao giờ. Có ông ở vồn-vẹn có ba tuần. Ông Lawes chỉ muốn một nơi nào chắc-chắn. Có nên thử liều hay không? Ông Smith thấy do-dự như vậy, ngả lưng trên ghế, mỉm cười nói: « Nay ông bạn, tôi biết là ông sợ. Khám đó khó lắm. Chỉ có một người đại-tài mới giữ vững được địa-vị ở đó. »

Ông Smith đã dùng cách thách-dố. Tức-thì ông Lawes thấy ham-thích, muốn làm một việc mà chỉ một người đại-tài mới làm nổi.

Ông nhận lời và... giữ chức giám-đốc khám Sing-Sing rất lâu. Hoạn-đồ của ông rực-rỡ. Ông viết một cuốn sách: « Hai

vạn năm ở Sing-Sing » được hoang-hênh vô-cùng, diễn-thuyết nhiều lần trước máy truyền thanh về đời sống trong các khám. Phương-pháp thuần-hóa tội-nhân của ông đã có những kết-quả dị-thường.

Harvey Firestone, nhà sáng nghiệp một kiểu vỏ xe hơi, nói: « Tôi đã nghiệm thấy rằng tiền bạc không đủ ràng buộc người có tâm-huyết. Họ ham-mê sự mạo-hiểm, sự tranh-đấu hơn. Những kẻ ưa thành-công, đều ưa những cơ-hội làm rõ-ràng giá-trị của họ, những dịp để tiến tới và để thắng. Tất cả những cuộc cạnh-tranh đều chỉ có mỗi một nguyên-động-lực sau này: Ý muốn vượt kẻ khác và tỏ giá-trị của mình ra ».

Vậy muốn dẫn-dụ những người có tâm-huyết, hạng người ó chân giá-trị, bạn hãy:

Thách-dố họ, khêu-gợi tức-khí của họ.

Đó là quy tắc thứ 12.

Chú thích của dịch-giã.

Một số độc-giả đọc xong chương này có thể cho rằng phương-pháp của Charles Schwab tàn nhẫn và đưa tới sự bóc lột nhân-công. Phương pháp công hiệu nào cũng như một dụng cụ tinh xảo dùng vào việc ích chung thì có lợi, trái lại thì có hại. Mà chúng tôi tin rằng độc giả nào hiểu thấu thuyết **Đặc nhân tâm** của tác-giả tất không quên châm ngôn căn bản này: **Kỷ sở bất dục, vật thi ư nhân**, như vậy không khi nào còn bóc lột người khác nữa. Bóc lột người thì làm sao đặc nhân tâm được?

MƯỜI HAI CÁCH LÀM
CHO NGƯỜI KHÁC
NGHE THEO MÌNH

- 1 — Chỉ có mỗi một cách thắng trong một cuộc tranh-biến là tránh nó đi.
- 2 — Trọng ý kiến của người. Đừng bao giờ bác họ rằng họ lầm.
- 3 — Nếu bạn lầm, thì bạn vui-vẻ nhận ngay đi.
- 4 — Nên ôn-tôn ngọt-ngào, không nên xằng.
- 5 — Đặt những câu-vấn làm sao cho tự-nhiên người ta phải đáp « có ».
- 6 — Đề người ta nói cho thoả-thích đi.
- 7 — Đề cho họ tin rằng chính họ phát-khởi ra ý-kiến mà bạn đã dẫn-khởi ra cho họ.
- 8 — Thành-thật gắng sức xét theo quan-diêm của người.
- 9 — Ai cũng thèm-khát được người khác quý-mến, hiểu-biết và thương-hại mình nữa. Vậy bạn tặng họ những thứ đó đi.
- 10 — Gọi tới tình-cảm cao-thượng của người.
- 11 — Kích-thích thị-giác và óc tưởng-tượng.
- 12 — Thách đố, kêu-gọi tức-khí những người có tâm-huyết.

PHẦN THỨ TƯ

*Chín cách sửa tính người
mà không làm họ
giận-giữ, phật-ý*

CHƯƠNG NHẤT

NẾU BẠN BẮT-BUỘC PHẢI CHỈ-TRÍCH, THÌ XIN BẠN BẮT ĐẦU NHƯ SAU NÀY

HỒI Calvin Coolidge còn làm Tổng-thống Huê-kỳ, một người bạn tôi được mời lại Bạch-cung, vô phòng ông vừa đúng lúc ông nói với cô thư-ký của ông rằng: «Chiếc áo cô bạn hôm nay thật đẹp... Cô có duyên lắm...»

Ông vốn ít nói. Chưa bao giờ người ta nghe ông khen những người giúp việc ông như vậy. Thật lạ-lùng, thật bất-ngờ, tôi nổi cô thư-ký then-thùng đỏ mặt lên.

Ông Coolidge nói tiếp: «Lời tôi khen đó, cô đừng lấy làm tự phụ lắm; tôi chỉ muốn làm vui lòng cô thôi... Từ nay tôi muốn khi đánh máy, cô để ý tới những dấu chấm câu hơn chút nữa.»

Phương-pháp đó tuy kém kín-dáo, nhưng tâm-ý thực sâu-sắc. Sau khi được nghe lời khen rồi, ta thấy những lời trách không khó chịu lắm.

Người thợ hớt tóc, thoa xà-bong thật kỹ rồi mới cạo râu.

Phương-pháp đó, ông Mc. Kinley dùng năm 1896; khi ông dự-bị cuộc vận-dộng tuyên-cử của ông để làm Tổng-thống. Một trong những người cộng-tác với ông, viết một bài diễn-văn mà người ấy tự cho rằng hùng-hồn bằng tất cả những bài của Cicéron, Démosthène và Daniel-Webster⁽¹⁾ hợp lại.

(1) Cicéron và Démosthène là 2 nhà hùng-biện thời cổ ở La-Mã, Hy-lạp. Daniel Webster là một luật-sư Mỹ có danh-tiếng.

Về tự-đặc-hiện trên mặt, người đó đọc cho ông Mc. Kinley nghe tác-phẩm bất-hủ của mình. Thiết-ra bài đó có giá-trị, nhưng dùng không đúng trường-hợp, sẽ làm cho người ta la-ó, phản-đối, chề-giễu. Nhưng ông Mc. Kinley không muốn phạm lòng tự-ái, cũng không muốn làm cụt hứng người đó. Nhưng dù sao cũng phải chề. Ông xử-trí khéo-léo như vậy; ông khen lớn:

« Bài diễn-văn của anh thiết-hay; đáng-khen-lắm; không ai làm-hơn-được. Trong-nhiều-trường-hợp, một bài như vậy cần-lắm. Nhưng trong trường-hợp này, nó có thiết-là-thích-hợp không? Mặc-dẫu lời-lẽ-hữu-lý và ôn-tồn, ta cũng nên đoán-trước nó sẽ có tiếng-vang gì trong đảng chúng ta. Anh về nhà đi, viết cho tôi bài khác phỏng theo những ý kiến đây này, rồi anh gửi cho tôi một bản nhé. »

Người kia vâng-lời, theo đúng ý ông và cố-công-giúp ông-nhiều-nhất trong cuộc vận-động bầu-cử đó.

Dưới đây là một bức thư mà Tổng-thống Lincoln viết ngày 26-4-1863, trong giờ đen-tối nhất của cuộc Nam-Bắc chiến-tranh. Đã 18 tháng rồi, những đại-tướng của Ngài cầm đầu quân-đội miền Bắc thua hết trận này tới trận khác. Thiết-là-một-cuộc-dâm-chém-vô-lý và vô-ích. Cả ngàn lính đao-ngũ, Dân-tình hoảng-sợ. Chính đảng cộng-hòa cũng phản-kháng, đòi Ngài từ-chức. Ngài nói: « Chúng ta ở ngay bờ một vực thẳm. Thượng-đế hình-như cũng ghét bỏ chúng ta và tôi không còn một mầm hy-vọng nào hết! »

Đại-tướng Hooker đã có những lầm-lỗi nặng và Tổng-thống muốn sửa-trị người hữu-dòng vô-mưu cầm vận-mạng của cả một dân-tộc đó. Vậy mà trước khi chỉ-trích, Ngài khen Hooker ra sao? Lầm-lỗi của Đại-tướng rất nặng mà Ngài không nói tới ngay bằng một cách tàn-nhẫn. Ngài chỉ

rất ôn-tồn nói: « Ông đã làm vài việc mà tôi không được hoàn-toàn vừa ý... » Thiết-là-nhã-nhận và lịch-chiếp!

Đây, bức thư đó đây:

« Tôi đã đề ông cầm đầu đạo binh Potomac. Khi quyết-định như vậy, tất-nhiên tôi đã căn-cứ vào những lý-lẽ vững-vàng. Nhưng tôi phải cho ông hay rằng ông đã làm vài điều mà tôi không được hoàn-toàn vừa ý.

Tôi tin rằng ông là một quân-nhân can-dảm và có tài dụng-binh. Tự-nhiên, tôi trọng những tài-ba đức-tính đó.

Tôi cũng tin rằng ông không vừa cầm-quân, vừa làm chính-trị, mà như vậy là phải. Ông có đức tự-tín, đức đó quý-lắm, nếu không phải là cần-thiết.

Ông có cao-vọng. Cao-vọng mà giữ được trong những giới-hạn cho vừa phải thì tốt-nhiều-hơn-là-hại. Nhưng tôi biết rằng cao-vọng của ông đã đưa ông tới sự dùng đủ mọi cách để cản-trở Đại-tướng Burnside; như vậy ông đã làm hại lớn cho nước chúng ta và cho một người bạn cầm-quân đáng trọng và đáng-khen của ông.

Mới rồi ông có nói — tôi biết chắc như vậy — rằng quân-đội và chính-phủ đều cần có một người độc-tài cầm-dầu.

Không phải là ông có ý-tưởng đó mà tôi tin dùng ông. Chính-ra, dù ông có ý-tưởng đó, tôi cũng vẫn có gan dùng ông. Ông cũng hiểu vậy chứ?

Chỉ những đại-tướng thắng trận mới có thể đòi làm nhà độc-tài được. Bây giờ tôi hãy xin ông thắng trận trước đã, còn vấn-đề độc-tài, chúng ta sẽ bàn-sau.

Chính-phủ sẽ hết sức bênh-vực ông, nghĩa là không hơn cũng không kém các đại-tướng khác. Nhưng tôi ngại rằng cái

Ông Gaw không đòi mà được. Nhà kỹ-ngệ giữ lời hứa và toà nhà cất xong đúng ngày hẹn.

Nếu ông Gaw dùng những phương-pháp kịch-liệt mà người ta thường dùng trong những trường-hợp đó thì có trôi chảy được như vậy không ?

Vậy, muốn cải-thiện người mà không làm cho người đó phật-ý, giận dữ, bạn hãy :

*Bắt đầu câu-chuyện bằng cách
tặng người đó vài lời khen thành-thật*

Đó là quy-tắc thứ nhất.

CHƯƠNG HAI

CHỈ-TRÍCH CÁCH NÀO MÀ KHÔNG GÂY THÙ-OÁN ?

CHARLES SCHWAB, cánh tay mặt của Andrew Carnegie, ông vua Thép, nhờ thiệp-thế và khéo ngoại-giao mà được hết thầy mọi người quý-mến. Một buổi trưa, có việc đi qua các xưởng của ông, ông bắt gặp một bọn thợ đang hút thuốc, mà ngay trên đầu họ có tấm bảng đề « Cấm hút thuốc ». Ông Schwab xử-trí ra sao ? Ông có chỉ tấm bảng mà la lên : « Các anh không biết đọc sao ? » Không ! Ai kia thì xử-sự vậy, chứ ông Schwab thì không bao giờ. Ông lại gần họ, đưa cho mỗi người một điếu xì-gà rồi nói : « Xin anh em vui lòng ra ngoài kia hút. »

Bọn thợ hiểu rằng ông biết họ đã phạm luật của xưởng nên nhắc khéo họ. Họ càng quý-mến ông, vì, chẳng những ông không dă-dộng tới điều-lệ, còn mời họ hút thuốc, làm cho họ cảm-dộng mà thấy ông nể-nang họ. Ai mà không mến một người như vậy ?

John Wanamaker, là chủ-nhiệm cửa hàng lớn trong tỉnh Philadelphie, cũng dùng phương-pháp đó. Ông có thói quen mỗi ngày đi dạo qua hết các gian hàng của ông. Một lần ông thấy một bà khách đứng đợi tại một gian hàng mà chẳng ai tiếp bà hết. Các cô bán hàng còn mãi cười giỡn, chuyện-trò trong một xó. Ông Wanamaker không nói chi hết, nhẹ-nhàng tiến lại quầy hàng, đích-thân tiếp bà khách hàng, rồi đem giao món hàng bà đã lựa cho một cô làm công để gói lại... đoạn tiếp-tục đi.

Một vị mục-sư nổi danh ở Huê-kỳ, ông Lyman Abbott, khi nhận chức, phải đăng-dàn thuyết-pháp tỏ ý ai-diệu và ca-tụng công-đức vị mục-sư tiền-nhiệm mà hồi sanh-tiền vốn có tài hùng-biến.

Vì quyết-tâm tỏ tài, ông ra công gọt-giũa bài thuyết-pháp của ông còn tỉ-mỉ hơn văn-sĩ Flaubert⁽¹⁾ nữa. Khi viết xong, ông đọc cho bà mục-sư nghe. Bài đó chẳng hay-ho gì, cũng như phần nhiều những bài diễn-văn soạn sẵn.

Bà Abbott, nếu vụng xữ, ắt đã nói: «Này, mình, bài đó tệ quá... không được đâu!... Thiên-hạ sẽ ngủ gục mất. Nó tràng-giang đại-hải như một bộ bách-khoa tự-diễn vậy. Mình thuyết-giáo đã lâu rồi mà sao còn dở vậy? Thì mình cứ nói tự-nhiên, dùng ngôn-ngữ của mọi người có hơn không? Nếu mình đọc bài đó ra, thì sẽ tai-hại cho mình lắm đó!»

Bà mục-sư có thể nói như vậy được. Nhưng rồi sẽ xảy ra sự chi, chắc bạn đã đoán được. Chính bà cũng biết vậy nữa. Cho nên bà chỉ nói rằng *bài diễn-văn đó, nếu cho đăng vô Tạp-chí Bắc-Mỹ thì tuyệt*. Nghĩa là bà kín-dáo vừa khen, vừa chê bài đó không thích-hợp với công việc thuyết-giáo. Ông Lyman Abbott hiểu ý, xé bài văn đã tốn nhiều công đó và chẳng cần soạn trước, ông đăng-dàn thuyết-giáo.

Vậy, muốn thay-đổi hành-động của một người mà không làm phật-ý họ và cũng không gây thù-oán:

Bạn hãy nói ý cho họ hiểu lỗi của họ.

Đó là quy-tắc thứ nhì.

(1) Văn-sĩ Pháp vốn có tiếng gọt-giũa văn một cách tỉ-mỉ.

CHƯƠNG BA

HÃY TỰ CÁO LỖI TRƯỚC ĐÁ

CÁCH đây vài năm, cháu gái tôi, Joséphine Carnegie, rời quê-hương tới làm thư-ký cho tôi tại Nữu-ước. Hồi đó cháu 19 tuổi, mới ở trường ra, nghĩa là không có một chút xiu kinh-nghiem nào về thương-mãi. Hiện nay cháu đã trở nên một trong những thư-ký hoàn-toàn nhất mà tôi được biết. Nhưng hồi mới ư?... Hồi mới thì cháu... còn cần phải học rất nhiều.

Một hôm, tôi đã định rầy cháu, nhưng suy-nghĩ lại, tự nhủ: «Khoan đã, Dale Carnegie à... Tuổi anh gấp đôi tuổi nó. Anh kinh-nghiem cả vạn lần hơn nó. Anh bắt nó có quan-diểm của anh, có trí xét-đoán của anh sao được, tuy rằng anh còn tầm-thường lắm đấy! Nhớ lại chút coi: hồi anh 19 tuổi, anh đã làm những chi nhĩ? Anh có nhớ đã làm nệc đó... rồi việc đó nữa không...?»

Sau khi cân-nhắc kỹ, một cách chân-thành và vô-tư, tôi phải kết-luận rằng cháu Joséphine còn giỏi hơn tôi khi tôi bằng tuổi cháu, mà tôi phải thú rằng như vậy không phải là một lời khen cháu đâu.

Nhưng lần sau, mỗi khi tôi bắt-buộc phải rầy cháu, tôi bắt đầu như vậy: «Cháu đã lầm-lỗi, nhưng có Trời Phật biết cho, hồi xưa chú còn lầm-lỗi nặng hơn cháu nhiều. Phải lớn tuổi mới biết xét-đoán được. Hồi chú bằng tuổi cháu,

chú vô-lý hơn cháu nhiều. Chú đã làm nhiều cái bày đến nỗi chú không dám chỉ-trích một ai hết. Nhưng, cháu thử nghĩ giá làm như vậy, có phải khôn hơn không ?... »

Nếu ta khiêm-tốn nhận trước rằng ta cũng chẳng hoàn-toàn gì rồi mới trách kẻ khác, thì kẻ đó không thấy khó chịu lắm.

Vị Vương-hầu khôn-khéo Von Bülow đã hiểu phương-pháp đó là quan-trọng từ năm 1909. Lúc đó ông làm Tề-tướng dưới triều Hoàng - đế Guillaume II, vị Hoàng-đế cuối-cùng của nước Đức, ngạo-mạn, kiêu-căng thường tự khoe rằng lục-quân và hải-quân của mình đủ sức « đánh tan lũ mèo rừng » ⁽¹⁾.

Một chuyện lạ - lùng xảy ra. Hoàng-đế tuyên-bố những lời không thể tưởng-tượng được, làm rung động cả châu Âu và vang lên khắp bốn phương trời. Những lời điên-rồ hơn hình và vụng-dại đó, ông tuyên-bố giữa công-chúng, trong khi ông qua thăm Anh-Hoàng; ông lại cho phép tờ báo Anh *Daily Telegraph* công-bố lên mặt báo nữa.

Ông tuyên-bố rằng ông là người Đức độc-nhất có cảm-tình với người Anh, rằng ông sẽ tăng-cường hải-quân của ông để chống với Nhật-Bản, rằng chỉ nhờ sự can-thiệp của ông mà Anh-quốc mới khỏi bị đè-bẹp dưới sự đô-hộ của Nga, Pháp, rằng quân Anh thắng được quân Boers ở Nam-Phi là nhờ trận-đồ của ông, và còn nhiều hơn nữa...

Từ 100 năm, chưa thấy ông vua nào giữa thời-bình mà tuyên-bố những lời lạ-lùng như vậy. Cả châu Âu giận-dữ ồn-ào, như bày ong vẽ vớ tở. Nước Anh khích-nộ sôi-nổi. Các nhà chính-trị Đức hoảng-sợ. Giữa sự kinh-ngạc của mọi người, Hoàng-đế đâm hoảng, cậy Vương-hầu Von Bülow nhận giùm

(1) Chỉ quân Pháp, Bỉ, Hoà Lan...

hết trách-nhiệm thay vua. Ông muốn Tề-tướng bỏ-cáo rằng chính Tề-tướng đã khuyên ông tuyên-bố những lời lạ-lùng đó.

Von Bülow cãi :

— Tâu Bệ-hạ, thần tưởng không một người nào ở Anh cũng như ở Đức, lại có thể tin rằng thần đã khuyên Bệ-hạ như vậy được.

Chưa dứt lời thì Von Bülow đã tự biết mình lỡ lời. Hoàng-đế dùng-dùng cơn giận :

« Thì người nói phất rằng người coi ta ngu như lừa, đã làm những lỗi mà người, người không khi nào làm ! »

Von Bülow biết rằng đáng lẽ phải khen trước đã rồi mới chê, nhưng trễ quá rồi, chỉ còn mỗi một cách vớt-vát là : đã lỡ chê trước thì phải khen sau vậy ; và năng-lực của lời khen thật mạnh ; kết-quả dĩ-thường :

Tề-tướng kính-cần trả lời :

« Thần đâu dám có ý đó. Bệ-hạ hơn thần về nhiều phương-diện. Không những hơn về vấn-đề binh-bị và hải-quân — điều đó đã đành — mà hơn cả về khoa vật-lý-học nữa. Thần đã từng khâm-phục nghe Bệ-hạ giảng về phong-vũ-biêu, về vô-tuyến điện-tín hoặc về quang-tuyến X nữa. Thần tự thấy xấu-hổ, vì chẳng biết chút chi về hoá-học và vật-lý-học, không thể phân-tích được một vấn-đề giản-dị nhất của khoa-học. Nhưng bù vào đó, thần cũng biết chút ít về sử-ký và có lẽ có vài đức-tính khả-dĩ có thể dùng được trong chánh-trị và ngoại-giao. »

Hoàng-đế tươi như hoa. Von Bülow, tự nhún gối khen-ngợi, biểu-dương Người, và Hoàng-đế đại-xá cho hết, vui-vẻ truyền : « Trăm và người không nên rời nhau. Trăm đã chẳng nói rằng Trăm và người bổ-sung lẫn cho nhau sao ?

Rồi Hoàng-đế siết chặt tay Von Bülow, không phải một mà nhiều lần, Guillaume II đã xúc-dộng tới nỗi, trong ngày đó, có lần giờ hai quả đấm lên nói :

« Nếu kẻ nào nói bất-kỳ điều gì xúc-phạm tới Vương-hầu Von Bülow, thì Trẫm sẽ thoi vào mặt nó ! »

Von Bülow đã biết chữa lỗi lại liền. Nhưng con cáo già đó cũng đã lăm-lở : đáng lẽ là phải bắt đầu tự-cáo những khuyết-diểm của mình và ca-tụng Guillaume II đã, thì ông lại lờ tỏ trước rằng ông chê vua vụng-dại không biết giữ-gìn lời nói.

Chỉ có vài lời tự nhún và khen-ngợi mà Von Bülow đã làm cho một ông vua kiêu-căng đương bị xúc-phạm biến-thành một bạn thân, tận-tâm với mình. Phương-pháp đó đối với một vị Hoàng-đế còn có hiệu-quả như vậy, thì bạn thử tưởng-tượng đối với chúng mình đây, còn hiệu-quả tới đâu. Sự nhún-nhận và biết khâm-phục, khéo dùng cho vừa phải và đúng trường-hợp, giúp chúng ta làm được những việc phi-thường trong đời chúng ta.

Vậy muốn thay-đổi thái-độ của người khác mà không làm cho họ phật-ý, giận-dữ, bạn phải theo quy-tắc thứ ba sau này :

Trước khi chỉ-trích ai, bạn hãy tự thú nhận những khuyết-diểm của bạn đã.

CHƯƠNG TƯ

ĐỪNG RA LỆNH

MỘT người, trong ba năm làm việc chung một phòng với nhà kinh-tế-học trứ-danh Owen D. Young, người đã lập ra kế-hoạch Young, nói rằng không hề nghe thấy ông ra lệnh cho ai hết. Ông Young chỉ-bảo, đề-nghị, tuyệt-nhiên không truyền-lệnh. Chẳng hạn không khi nào ông nói : « Làm cái này », « Làm cái kia... », « Đừng làm cái này hay cái kia ». Không, ông nói : « Thầy có thể nghiên-cứu việc này được... », « Thầy cho rằng như vậy nên không ? » Sau khi đọc cho người ta đánh máy một bức thư, ông thường hỏi các người giúp việc ông : « Như vậy được không ? » Khi người giúp việc trình ông bản-thảo một bức thư đề xin ông sửa, ông chỉ bảo : « Có lẽ nên sửa lại câu này như vậy... »

Luôn-luôn ông đề cho những người giúp việc ông có nhiều sáng-kiến, không bao giờ ông tỏ vẻ bắt-buộc họ làm việc này việc nọ theo ý ông, mà ông đề họ hành-động theo ý họ. Nếu họ lăm-lẫn thì là một cơ-hội cho họ tự-cải.

Một cách đối-dãi như vậy làm cho người ta vui lòng tự sửa mình. Lại không làm thương-tồn lòng tự-ái của người ta, cho người ta nhận thấy sự quan-trọng của người ta và như vậy người ta sẽ vui lòng cộng-tác với mình, không phản-đối mình.

Vậy quy-tắc thứ 4 đề sửa lỗi người mà không làm cho họ phật-ý, giận-dữ là :

Đừng ra lệnh. Dùng cách đặt câu hỏi để khuyên-bảo người ta.

GIỮ THẺ-DIỆN CHO NGƯỜI

MẤY năm trước, Công-ti Điện-khí ở Nữ-ước, gặp một việc khó giải-quyết: làm sao cho Charles Steinmetz chịu bỏ chức chủ sở dĩ được. Steinmetz là một thiên-tài bậc nhất về điện-học, nhưng hoàn-toàn bất-tài trong công-việc chỉ-huy một phòng kế-toán. Công-ti sợ làm phật-ý ông. Vì ông rất cần cho công-ti mà lại dễ hờn vô-cùng. Các ông giám-đốc công-ti liền thăng ông lên chức: « Kỹ-sư cố-vấn của công-ti điện-khí »; chỉ có cái chức là mới, còn công-việc vẫn là công-việc cũ. Rồi họ lựa một người khác cho chỉ-huy phòng kế-toán.

Steinmetz sung-sướng.

Mà các vị giám-đốc cũng vậy!

Khéo xử một cách ngọt-ngào, biết giữ thẻ-diện cho Steinmetz, họ đã êm-ấm đạt được mục-đích, không thiệt-hại chút gì hết.

« Giữ thẻ-diện! » Điều đó quan-trọng lắm. Văn-đề sinh-tử! Vậy mà trong chúng ta, có mấy người biết giữ thẻ-diện cho người khác? Chúng ta chà-đạp cảm-tình của người, bắt họ theo ý ta, buộc lỗi họ, dọa-dẫm họ; chúng ta rầy la con-cái hay người giúp việc trước mặt bất-cứ ai, không hề nghĩ rằng lòng tự-ái của họ đang bị ta chà-đạp. Mà có khó-khăn gì đâu, chỉ một chút suy-nghĩ, vài lời ngọt-ngào, một lòng thành-thật gắng sức quên mình và hiểu người là đủ làm dịu hẳn vết thương.

Lần sau, chúng ta có bắt-buộc phải làm công-việc đáng ghét là đuổi một người ở hay một người làm công thì ta nên nhớ điều đó.

Đây là nguyên-văn bức thư một kế-toán-viên gởi cho tôi:

« Đuổi người làm công, không phải là một cái thú. Mà bị đuổi lại càng không thú chút nào hết. Công-việc của hãng chúng tôi có từng mùa. Cho nên, bắt đầu tháng ba là chúng tôi phải sa-thải một số nhân-viên đi.

« Mãi tới gần đây, chúng tôi vẫn báo tin buồn đó cho những người bị hy-sinh bằng cách này:

« Ông Smith, mời ông ngồi xuống. Tới mùa hết việc rồi, chúng tôi không có đủ công-việc để cậy ông giúp... Chúng tôi đã cho ông hay trước rằng công-việc ông làm chỉ tạm-thời thôi... »

Nhưng người bị mất việc dù sao cũng thất-vọng lắm. Họ có cảm-tưởng bị bỏ rơi và không thêm giữ một mảy-may cảm-tình với một hãng đã đối-dãi với họ khiếm-nhã như vậy.

Sau này, tôi áp-dụng một cách lịch-sự hơn, đối-dãi với họ có lẽ đỡ hơn. Tôi cho mời từng người vào phòng tôi sau khi suy-nghĩ kỹ về công-việc họ đã giúp tôi trong cả mùa đông, tôi nói với họ như vậy:

« Ông Smith, ông đã đặc-lực giúp chúng tôi (nếu quả có vậy). Khi chúng tôi cậy ông đi Nữ-ước, nhiệm-vụ không phải dễ mà ông đã thành-công được một cách đáng khen; hãng lấy làm vinh-dự lắm. Ông có tài, có nhiều tương-lai, dù ông làm việc ở đâu cũng vậy. Chúng tôi tin-cậy ông và hẳn có việc để nhờ ông giúp được, chúng tôi sẽ nghĩ tới ông. Chúng tôi không quên ông... »

« Kết-quả tốt hơn vô-cùng. Họ không oán-hờn gì hết; họ không cho rằng họ bị chúng tôi phản. Họ hiểu rằng nếu có công-việc thì chúng tôi tất giữ họ lại. Và khi chúng tôi cần tới họ, họ vội-vàng lại liền, có vẻ cảm ơn chúng tôi lắm. »

Ông Dwight Morow, cựu sứ-thần Mexique, đã quá-cổ,

nhạc-phụ ông Lindbergh, có một tài dị-thường là làm cho hai kẻ thù sắp đá đấm nhau, hòa-giải với nhau liền. Ông làm cách nào? Ông tìm trong quan-diểm của hai người, tất cả những chỗ mà ông cho là công-bằng, ông đem phô-bày ra và ca-tụng, không cho ai là trái hết, dù cuộc tranh-biến kết-cục ra sao cũng vậy (1).

Đó là quy-tắc của mọi sự trọng-tài: giữ thể-diện cho người ta.

Năm 1922, sau hai thế-kỷ oán-thù, dân Thổ-Nhĩ-Kỳ quyết xua-đuổi những kiều-dân Hi-Lạp ra khỏi nước, Mustapha Kemal hô-hào quân lính: «Hỡi sĩ-tốt, mục-dịch của chúng ta là Địa-trung-hải.» Chiến-tranh đó giữa Thổ-Nhĩ-Kỳ và Hi-Lạp, là một trong những chiến-tranh cận-dại đổ máu nhiều nhất. Quân Thổ thắng và khi hai đại-tướng Hi-Lạp Tricoupis và Dionis lại tòng-hành dinh của Kémal để đầu-hàng, dân Thổ trút lời nguyện-rủa lên đầu họ.

Nhưng Kémal không tỏ cho họ thấy rằng ông là người thắng. Những bức vĩ-nhân không phí thì-giờ tự-đắc, khoe những thành-công của mình.

Ông bắt tay hai đại-tướng đó, nói:

«Xin mời 2 Ngài ngồi xuống đây, chắc 2 Ngài mệt lắm.»

Rồi sau khi nói chuyện với họ về trận-mạc, ông xoa vết thương tự-ái của họ: «Tôi xin lấy tư-cách một quân-nhân nói chuyện với 2 Ngài cũng là quân-nhân. Tôi cho chiến-tranh là một canh bạc, và những người cao nhất cũng có khi thua.»

Vậy, cả tôi trong khi nổi vui-mừng thắng-trận kích-thích ông, mà ông cũng không quên quy-tắc quan-trọng thứ 5 sau này:

Giữ thể diện cho người.

(1) Đoạn này hơi tối nghĩa. Tác-giả đang lẽ phải kể một thí-dụ cho dễ hiểu.

CHƯƠNG SÁU

KÍCH-LỆ NGƯỜI TA CÁCH NÀO?

TÔI đã được biết anh Pete Barlow. Anh chuyên môn dạy chó và ngựa làm trò trong những rạp xiếc. Tôi thích coi anh dạy chó lắm. Khi một con chó hơi tấn tới một chút, anh vuốt-ve nó, khen nó, thưởng nó thịt; nói tóm lại, trọng-thị sự thành-công của nó.

Phương-pháp đó không mới-mẻ gì. Tất cả những người dạy súc-vật áp-dụng nó đã nhiều thế-kỷ rồi.

Tôi tự hỏi đối với loài người sao chúng ta không dùng cách hợp-lý đó? Tại sao ta không dùng thịt thay cho roi, lời khen thay cho lời mắng? Chúng ta nên theo anh Pete Barlow: muốn khuyến-khích ai thì dù người đó tấn tới rất ít, ta cũng nên khen. Như vậy chúng ta kích-lệ họ cho họ tiếp-tục gắng sức.

Lewis E. Lawes, giám-đốc khám Sing-Sing, công-nhận rằng những lời khuyến-khích có nhiều kết quả rất tốt, cả với những tội-nhân chai nhất. Ông nói trong một bức thư:

«Tôi đã nhận thấy rằng muốn cho tội-nhân hợp-tác với tôi và trở lại con đường lương-thiện thì khen những sự gắng sức của họ, có hiệu-quả hơn là rầy, phạt họ!»

Tới bây giờ tôi chưa từng bị nhốt khám Sing-Sing và không biết bọn tội-nhân nghĩ sao. Nhưng chỉ cần ngó về quá-khứ của tôi, cũng thấy rằng đời tôi có một đôi khi thay-đổi do một lời khen hay khuyến-khích. Và bạn có như vậy không?... Quá-khứ đầy những thí-dụ chứng-minh năng-lực thần-diệu của lời khen.

Năm mười năm trước, một đứa nhỏ 10 tuổi làm việc trong một xưởng ở Naples. Nó mơ-mộng muốn thành một

danh-ca. Chẳng may, ông thầy đầu-tiên dạy nó ca làm cho nó thất-vọng: «Giọng mày ca như xé tai người ta». Nhưng má nó, một người nhà quê nghèo an-ủi nó, ôm nó vào lòng, bảo rằng bà tin chắc nó có tài và đã thấy nó tiến tới rồi. Bà làm việc cực-khò, nhịn ăn, nhịn mặc, đi chân không, để dành tiền cho con học âm-nhạc... Những lời khuyến-kích của bà thay-đổi hẳn đời đứa nhỏ. Chắc bạn đã được nghe người ta nói tới nó: tên nó là Caruso. (1)

Thế-kỷ trước, một thiếu-niên ở Luân-đôn ước-ao trở nên văn-sĩ. Nhưng hoàn-cảnh nó thật là trái ngược. Học thì sơ-sài, cha bị giam thâu (thiếu nợ mà bị giam) và chính nó nghèo lắm, nhiều khi bị «lừa cơ đốt ruột». Sau cùng, nó kiếm được một việc làm là dán nhãn lên trên những ve thuốc nhuộm trong một kho hàng đầy những chuột cống. Tối, nó ngủ trên một gác thượng ghê-tởm, sát mái nhà, cùng với bọn du-côn căn-bã của thành Luân-đôn. Nó không tin ở giá-trị của nó và sợ người ta chế-giễu tới nỗi phải đợi trời tối như mực rồi mới dám lén-lút đem bản-thảo bỏ vào thùng thư. Hết bản này đến bản khác bị từ-chối. Sau cùng, một ngày tươi-sáng tới: một chuyện nó viết được người ta nhận đăng. Đành rằng người ta không trả nó một xu nhỏ nào hết, nhưng nó không cần. Nhà xuất-bản khen nó, là đủ rồi! Có người nhận rằng nó có tài rồi! Nó sung-tướng tới nỗi nó đi lang-thang ngoài phố, hai hàng lệ rùng-rùng trên má.

Từ lúc đó, nó hy-vọng, tự-tín và tương-lai của nó thay-đổi hẳn. Nhưng nếu không có sự khuyến-kích đó thì có lẽ nó còn làm suốt đời trong những nhà máy đầy chuột cống. Người đó, cũng không xa-lạ gì với bạn. Chính là văn-sĩ Anh Charles Dickens.

(1) Một danh-ca toàn-cầu thân-phục.

Nửa thế-kỷ sau, một thanh-niên khác ở Luân-đôn làm việc trong một cửa hàng bán đồ nỉ. Dậy từ 3 giờ sáng, quét tiệm, và nai lưng ra làm 14 giờ một ngày. Được 2 năm, chịu không nổi, rồi một buổi sáng, không điếm-tâm, bỏ nhà ra đi, cuốc bộ trên 20 cây số về thăm bà mẹ làm quản-gia cho một chủ-diễn. Cậu than-thở với mẹ, khóc-lóc van-lơn, thề nhất-dịnh tự-tử, nếu còn phải bắt-buộc bước chân vào cửa hàng đó nữa... Rồi cậu viết một bức thư dài cho ông giáo cũ, thú-nhận rằng chịu không nổi đời được nữa, chỉ muốn quyên-sinh thôi. Ông giáo hồi-âm, an-ủi cậu, nói cậu rất thông-minh, làm việc lớn được, đời sẽ tươi-sáng hơn và cuối thư, cho cậu một chân giáo-viên.

Những lời khen an-ủi đó, đủ thay-đổi đời cậu và có một phản-hưởng sâu-xa trong văn-học nước Anh. Thực vậy, từ hồi ấy, nhân-vật đó đã viết 77 cuốn sách và dùng ngòi viết mà kiếm được trên một triệu mỹ-kim. Chắc bạn biết văn-sĩ đó: Chính là H. G. Wells.

Năm 1922, ở Californie có một thanh-niên nghèo-khò, sống với vợ. Giọng chàng tốt; chủ-nhật hát ở nhà thờ và thỉnh-thoảng hát trong những lễ cưới để kiếm vài mỹ kim. Nhưng khó đủ ăn lắm, chàng nhất-quyết xa châu-thành về nhà-quê mà đời sống ít dặt-dỏ. Kiếm được một cái chòi ở giữa vườn nhỏ rồi ở đó. Tiền mượn nhà tuy chẳng là bao, nhưng đối với chàng còn nặng quá; chàng không trả nổi. Thiếu 10 tháng tiền nhà, chàng đành làm trong vườn nho để trả nợ. Nhiều khi đói quá, được ít nho lột lòng chàng mừng lắm. Chàng thất-vọng đến nỗi muốn giải-nghệ đi bán xe cam-nhông... Chính lúc đó, văn-sĩ Rupert Hughes nghe chàng ca, khen chàng: «Giọng anh tốt lắm. Anh phải lên Nữ-ước, kiếm thầy học, luyện thêm nó đi...»

Chính lời khen đó đã mở đầu cho quãng đường rực-rỡ của chàng. Chàng giải-bày tâm-sự với tôi như vậy. Chàng

liều mượn hai ngàn rưỡi mỹ-kim rồi đi về miền Đông-Thanh-niên đó là nhà danh-ca Lawrence Tibbett.

o

Nếu chúng ta biết đem ra ánh sáng những tài-năng sâu-kín của những người ở chung-quanh chúng ta, thì chẳng phải là ta chỉ dẫn-dạo, cải-thiện, phấn-phát họ mà thôi, ta còn cải-tạo họ nữa.

Bạn cho rằng tôi nói quá ư? Thì đây, xin bạn nghe những lời chỉ-lý sau này của giáo-sư William James, một nhà tâm-lý có lẽ có tài nhất của châu Mỹ.

« Chúng ta hiện-tại ra sao, và chúng ta có thể trở thành một người ra sao, hai trạng-thái đó khác nhau xa lắm, cũng như một người chập-chờn nửa thức nửa ngủ, so với một người tỉnh-táo hẳn-hồi vậy.

Chúng ta chỉ dùng một phần nhỏ những khả-năng vật-chất và tinh-thần của chúng ta. Nói chung thì loài người sống mà bỏ phí ít nhiều khả-năng lắm. Có đủ các bảo-vật mà không dùng tới. »

Bạn cũng có « Những bảo-vật mà bạn không dùng tới », hoặc không biết lợi-dụng nó tới cực-độ. Trong những bảo-vật đó, có khả-năng huyền-diệu kích-lệ người khác bằng những lời khuyến-khích thành-thật và khả-năng làm cho họ biết những năng-lực tiềm-tàng của họ.

Vậy muốn thay-đổi một người mà không làm cho họ phật-ý, giận-dữ, bạn phải :

Lấy công-tâm nhận những sự gắng sức của họ,

khen những tấn-tới nhỏ nhất của họ.

Lời khuyến-khích của bạn phải thành-thật và nhân-từ.

Đó là quy-tắc thứ 6.

CHƯƠNG BẢY

VỊ TRI-KỸ GIÀ, DỤNG (1)

MỘT bà bạn tôi ở Nữ-Uớc, bà Gent, mượn một người ở gái và hẹn chị ta thứ hai sau lại bắt đầu làm việc. Trong thời-gian đó, bà kêu điện thoại hỏi một người chủ cũ về hạnh-kiểm của chị ta. Người chủ đó không được hài lòng về chị ta lắm... Nhưng khi chị lại, bà Gent nói : «Chị Nellie, hôm nay tôi đã kêu điện-thoại hỏi bà chủ cũ của chị. Bà ấy nói chị ngay-thẳng và đứng-dấn, giỏi làm bếp và khéo săn-sóc trẻ-em. Nhưng bà ấy có thêm rằng chị không sống-năng, nhà không bao giờ lau chùi kỹ. Riêng tôi, tôi tin rằng bà ấy nói quá-dáng. Tôi coi người chị cũng biết chị cần-thận. Chị sửa-soạn thật gọn-gàng. Tôi chắc rằng chị chăm-nom nhà cửa không có chỗ nào đáng chê, cũng như cách ăn bận của chị vậy. Rồi chị coi, chắc-chắn chị sẽ vừa ý tôi lắm ».

Và mọi sự được vừa ý thiệt. Chị Nellie muốn xứng-dáng với lời khen của bà chủ. Và chị xứng đáng thiệt. Nhà cửa sạch bóng. Mỗi ngày chị làm phụ một giờ nữa, để cọ lau, chứ không chịu để cho bà Gent thất-vọng.

(1) Do câu : « Sĩ vị tri-kỹ già, tử ; nữ vị duyệt-kỹ-già, dụng » ; Kê sĩ, thì vì người tri-kỹ mà hy sinh tới chết ; đàn-bà thì vì người yêu mình mà tô-diễm nhan-sắc. Trong bài này, nói về đàn-ông lẫn đàn-bà, cho nên tôi cắt bớt chữ « sĩ » đi và đổi chữ « tử » ra chữ « dụng ». Thành ra « Vị tri-kỹ già, dụng » nghĩa là « V người tri-kỹ mà gắng sức làm cho được việc ».

Nguyên-văn tiếng Mỹ là : « Give the dog a good name ».

= Khen một con chó là khôn. Do câu tục-ngữ « Give the dog a bad name and hang him » = tố cáo một con chó là chó dại đi, rồi giết nó. Tác-giả lấy nửa câu tục-ngữ và đổi chữ « bad » ra chữ « good ».

Ông hội-trưởng Công-ty Baldwin sản-xuất đầu xe lửa nói :

« Những người đã trọng ta, mà ta lại biết mền tài họ, thì dễ chỉ-huy họ lắm. »

Tóm lại, nếu bạn muốn cho ai phát-triển một đức-tính nào, bạn nên hành-động như đức-tính đó đã là một đặc-sắc rõ-ràng nhất của người đó. Shakespeare nói : « Nếu bạn còn thiếu một đức-tính, cứ xử-sự như đã có nói rồi. » Muốn cải-thiện một người, bạn cứ ra vẻ tin người đó có đức-tính này đức-tính nọ đi. Tỏ ra tin-cậy người đó đi, khen họ đi : Họ sẽ gắng sức phi-thường để xứng-đáng với lời khen của bạn.

Trong cuốn « Ký-ức cuộc đời sống chung với Maeterlinck », bà Georgette Leblanc kể chuyện một sự thay-đổi dị-thường trong đời một cô bé nước Bỉ.

Bà nói : « Tôi ăn cơm sáng tại một khách-sạn gần nhà và họ cho một người hầu gái đem lại nhà tôi. Tên chị là : « Marie rửa chén » vì hồi mới vô làm, người ta để chị rửa chén. Chị xấu như quỷ, mắt lé, chân đi chữ bát, gầy gò xương, dãn-dộn.

Một hôm, trong khi chị đặt bàn, tôi đột-ngột bảo chị :

« Chị Marie, chị có rất nhiều chỗ đáng quý, chị có biết không ? »

Vì quen giấu cảm-tình của mình, chị đứng thừ ra một lúc, cảm như hén và trơ như đá. Rồi đặt đĩa lên bàn, chị thở dài, ngây-ngô nói : « Thưa bà, thiệt tôi không bao giờ ngờ như vậy ». Chị không hỏi thêm một câu, lặng-lẽ trở vô bếp và nhắc đi nhắc lại lời tôi đã nói cho mọi người nghe.

Lòng tin của chị mạnh tới nỗi không ai nỡ chế-giễu chị, mà từ hôm đó, còn hơi nể chị nữa. Nhưng sự thay đổi lạ-lùng nhất, chính là sự biến-hóa của tâm-tâm chị. Tin chắc

rằng chị có nhiều chỗ đáng quý mà không ai biết, chị hăng-hái sửa-soạn, trau-giồi nhan-sắc đến nỗi tuổi xuân của chị mà chị quên băng đi, trở lại rực-rỡ trên nét mặt chị, và người ta không thấy chị xấu nữa.

Hai tháng sau, lúc tôi dọn nhà, chị cho tôi hay sắp thành-hôn với cháu người đầu-bếp chánh. Chị ta nói : « Tôi sắp được sang-trọng » và cảm ơn tôi. Chỉ có một câu ngắn mà thay-đổi cả đời chị ta. »

Bà Georgette Leblanc đã khen chị Marie và lời khen đó đã thay-đổi hẳn người đàn-bà đó.

Mới rồi tôi được hầu chuyện một ông giám-đốc Công-ty « Exchange Buffets ». Hai mươi sáu tiệm cao-lâu hợp lại thành công-ty đó và cùng theo một chính-sách đặc-biệt, lấy « danh-dự » làm trọng.

Trong những tiệm đó, sáng-lập từ năm 1885, không bao giờ người ta đưa giấy tính tiền cho khách hàng hết. Bạn muốn kêu món gì thì kêu, ăn xong rồi, bạn tính tiền lấy, rồi khi ra, đem lại quý trả. Không kiểm-soát gì hết, không có thẻ gì hết.

Tôi ngạc-nhiên lắm, hỏi.

« Nhưng ông phải có vài người giám-thị chứ ? Không thể tin hết thầy các khách ăn được. »

— Chúng tôi không có người giám-thị nào hết — ông giám-đốc trả lời — Có lẽ cũng có người ăn quịt, nhưng chúng tôi không cần biết tới. Chúng tôi chỉ biết rằng chính-sách của chúng tôi hẳn có chỗ hay, nếu không thì sao đã thịnh-vượng trong nửa thế kỷ nay được ?

Tại những cao-lâu đó, khách ăn được đái như người lương-thiện, biết trọng danh-dự. Cho nên hết thầy, giàu,

nghèo, ăn trộm, ăn xin... đều muốn được xứng-dáng với lòng tin-cậy của chủ tiệm.

Ông Larves, giám-đốc khám Sing-Sing, còn nói :

« Đối với một quân vô-loại, muốn cho được việc, chỉ có mỗi một cách là tỏ vẻ tin-cậy nó, đãi nó như một công dân lương-thiện và đáng trọng, cứ nhận ngay rằng nó trung-trực, đứng-dẫn. Được bạn tin-cậy, nó phình mũi ra và có lẽ gắng sức để được xứng-dáng lòng tin đó. »

Lời đó hay và đúng đến nỗi tôi muốn nhắc lại đây :

« Đối với một quân vô-loại, muốn cho được việc, chỉ có mỗi một cách là tỏ vẻ tin-cậy nó, đãi nó như một công-dân lương-thiện và đáng trọng, cứ nhận ngay rằng nó trung-trực đứng-dẫn. Được bạn tin-cậy, nó phình mũi ra và có lẽ gắng sức để được xứng-dáng lòng tin đó. »

Vậy, muốn sửa-dổi một người mà không làm cho họ phật-ý, giận-dữ :

Bạn gây cho người ấy một thanh-danh rồi họ sẽ gắng sức để được xứng thanh-danh đó.

Đó là quy-tắc thứ 7.

CHƯƠNG TÁM

HÃY KHUYẾN-KHÍCH NGƯỜI

MỘT ông bạn của tôi, đã bốn chục cái xuân-xanh, gần đây mới đính-hôn cùng một cô, và vị-hôn-thê của ông khuyên ông học khiêu-vũ — kẻ cũng hơi trẻ !

Sau ông kể-lẽ tâm-sự với tôi :

« Trời biết cho rằng tôi nhảy dờ hết chỗ nói. Tôi khiêu-vũ theo một lối cổ từ hai chục năm về trước. Cô giáo dạy tôi, nói thẳng cho tôi biết rằng phải quên hết những điều cũ đi để bắt đầu học lại từ đầu. Cô làm tôi hoàn-toàn thất-vọng. Tôi xin thôi.

Lại học một cô khác. Cô này lấy lòng tôi, có lẽ quá khen tôi một chút, nhưng tôi thích như vậy. Với một giọng tự-nhiên, cô nói rằng điệu-bộ của tôi có lẽ hơi xưa, nhưng nguyên-tắc thì đúng, và muốn học những điệu mới không khó-khăn chi hết.

Cô thứ nhất chê tôi mà làm tôi hết muốn học. Cô thứ nhì, trái lại, làm bộ như không thấy những lỗi-lầm của tôi mà không ngớt khen những tiến-bộ của tôi. Cô nói : « Trời phú cho ông cái giác-quan về tiết-điệu ; ông thiệt là người trời sanh ra để mà khiêu-vũ. »

Lương-tri của tôi bảo tôi rằng trước cũng vậy mà sau này cũng còn như vậy, tôi suốt đời sẽ chỉ là một « thằng » khiêu-vũ dờ thôi. Nhưng trong thâm-tâm tôi, tôi thích tin rằng không biết chừng lời cô đó đúng-đúng cũng nên.

Thì cô ta ăn tiền của tôi, phải khen tôi là sự dĩ-nhiên... Nhưng nghĩ tới điều đó làm quái gì?

Dù sao đi nữa, từ bữa cô ta cho tôi tin rằng tôi có « giác-quan về tiết-dệ » thì tôi khiêu-vũ khá hơn trước nhiều. Lời đó đã phấn-phát tôi, làm cho tôi hy-vọng và gắng sức tập-tành cho khá thêm lên. »

Chê một đứa nhỏ, một đức lang-quân hay một người làm công rằng họ dăn-dộn, không có một chút tài-năng gì, rằng họ « dầy bị thịt, « đoảng-vị », chẳng được việc gì, không hiểu chút chi hết, tức là *diệt hết ý muốn tự-cải của họ đi*.

Nên thử phương-pháp ngược lại Khuyến-khích họ nhiều vào : nói rằng công-việc dễ làm lắm. Tỏ ra rằng ta tin nơi tài-năng họ, rằng họ có tài mà họ không ngờ... và bạn sẽ thấy họ thức suốt đêm để tập-tành cho hoàn-hảo.

Đó là phương-pháp của nhà diễn-thuyết Lowell Thomas. Ông đó thực có khiếu, có thiên-tài dẫn-dạo người. Ông làm cho bạn tự-tin. Ông truyền cho bạn lòng tin chắc, sự bạo-dạn, sức mạnh, làm cho bạn thay-đổi thành một người khác. Mới rồi, tôi đi nghỉ cuối tuần (1) với ông bà Thomas. Trong khi củi cháy lách-tách trong lò sưởi, người ta mời tôi đánh bài bridge (2). Đánh bài « bridge » ? Không ! Không, không, không. Tôi không biết đánh ! Không biết chút chi hết. Không thể được !

(1) Người Mỹ thường có xe hơi, chiều thứ bảy được nghỉ, về nhà quê chơi sáng thứ hai trở về nhà ở châu-thành.

(2) BÀI BRIDGE : Một thứ chơi giải-trí rất thông-dụng của người Âu-Mỹ cũng khó và ham-mê như « Tô-tôm » ngoài Bắc-Việt, đến nỗi không biết bao nhiêu người đã viết sách để dạy luật-lệ lối chơi đó và những cuộc đấu-tranh giải quán quân cũng hào-hung và quyết-liệt như các môn thể-thao vậy.

Ông Thomas bảo tôi : « Này anh Dale. Đánh bridge dễ lắm mà. Chỉ cần có trí nhớ và biết suy xét.

Anh đã nghiên-cứu về trí nhớ. Đó là sở-trường của anh. Anh thử chơi đi, anh sẽ mau biết lắm. »

Và, tức-thì, không kịp nghĩ-ngợi gì hết, tôi đã thấy tôi ngồi vào hội, lần đó là lần thứ nhất trong ời tôi, Ông Thomas chỉ cần bảo tôi rằng tôi có thiên-tư về bài, và đánh bài dễ lắm, là tôi liền chơi liền.

Ely Culbertson là vua bài bridge. Những sách ông viết về nó được hoan-ngênh nhiệt-liệt và dịch ra 12 thứ tiếng. Mà ông thú với tôi rằng sở-dĩ thành một nhà chuyên-môn như vậy chỉ nhờ một người đàn-bà khuyến-khích.

Ông đã thử đủ nghề, nhưng chưa bao giờ có ý dạy đánh bài-hết. Không những ông đánh bài thấp mà còn ương-ngạnh tới nỗi không ai muốn đánh bài với ông.

Hồi đó ông gặp cô Josephine Dillon, trẻ đẹp, làm giáo-sư dạy đánh bài « bridge ». Ông thương cô và cưới cô. Cô nhận thấy ông phân-tích giá trị từng quân bài kỹ lắm, và biểu ông rằng ông có thiên-tư kỳ-dị và bất-ngờ về lối chơi đó. Đó chỉ là lời khen, không hơn không kém, nhưng lời khen đó đã xoay hẳn cục-diện đời ông.

Vậy muốn thay-đổi thái-độ của một người mà không làm cho người ấy phật-ý, giận-dữ, bạn phải :

Khuyến-khích họ, tức-thì lỗi-lầm gì cũng dễ sửa, việc khó-khăn gì cũng dễ làm.

Đó là quy tắc thứ 8.

CHƯƠNG CHÍN

LÀM SAO CHO NGƯỜI TA VUI-SƯỚNG MÀ LÀM CÔNG-VIỆC BẠN NHỜ CẬY

Hôm đó vào năm 1915. Đã trên một năm, các nước ở châu Âu chém giết lẫn nhau ghê-gớm chưa từng thấy trong lịch-sử. Châu Mỹ ở trong tình-trạng kinh-hoàng. Có thể lập lại hòa-bình được không? Không ai biết được.

Nhưng Tổng-thống Wilson nhất-quyết gắng sức làm cho kỳ được. Ông sai một mật-sứ đi hội-ngập với các nhà cầm đầu châu Âu.

William Jennings Bryan, Tổng-trưởng nội-vụ, sứ-đỗ của hòa-bình, nóng lòng đi lắm. Ông thấy đó là một dịp phụng-sự một lý tưởng cao-cả và trở nên bất-hủ. Nhưng Tổng-thống Wilson lựa một người khác, Đại-tá House, bạn thiết của ông. Và ông cậy Đại-tá làm công-việc khó-khăn là báo tin đó cho Bryan hay.

Đại-tá chép cuộc gặp-gỡ đó trong nhật-ký của ông:

« Bryan thất-ý lắm, khi ông hay tin rằng tôi được Tổng-thống giao-phó cho sứ-mệnh mà ông ao-ước. »

Tôi trả lời ông ta: « Tổng-thống nghĩ nên giữ kín cuộc vận-dộng đó. Mà nếu Bryan đi, tên tuổi của ông mà ai cũng biết, đủ làm cho người ta chú-ý tới và tự hỏi ông tới với mục-dích chi đây... »

Nghĩa là Đại-tá muốn cho ông Bryan hiểu rằng ông là người quan-trọng quá, không nên nhận sứ-mệnh đó — và ông Bryan hài lòng.

Khôn-khéo, lại có nhiều kinh-nghiệm, Đại-tá House đem thực-hành một trong những quy-tắc lớn nó điều-khiển sự giao-thiệp giữa loài người. Quy-tắc đó là: *Làm sao cho người khác thấy vui-sướng mà làm công-việc bạn cậy họ.*

Khi Tổng-thống Wilson mời ông Mc. Adoo giúp việc trong văn-phòng ông, ông cũng áp-dụng quy-tắc đó, mặc dầu điều ông cậy không phải là một sự hy-sinh, mà chính là một danh-dự vô cùng cho ông Mc. Adoo, ông này thấy vui-thích bội-phần và kể lại như vậy:

« Ông (Wilson) bảo tôi rằng ông sẽ sung-sướng lắm, nếu tôi chịu nhận chức Tổng-trưởng Quốc-khố. Ngôn-ngữ ông thiết lịch-sử: ông cho tôi cảm tưởng rằng nếu tôi chịu nhận vinh-dự lớn đó, thì tức là ban cho ông một đặc-ân. »

Tôi biết một diễn-giả được mọi nơi mời đến diễn-thuyết. Ông ta không thể làm vừa lòng mọi người được cho nên bắt-buộc phải từ chối, nhưng ông từ chối một cách khéo-léo đến nỗi người ta vui vẻ ra về. Ông làm cách nào? Tất-nhiên ông không nói cụt-ngủn rằng ông bận việc lắm... Không. Sau khi cảm ơn và tỏ lòng tiếc không nhận lời được, ông vội vàng giới-thiệu một người có thể thay ông được. Nghĩa là không để cho người kia có đủ thì giờ thất-vọng trước sự từ-chối của ông và ông làm cho tư-tưởng người đó hướng ngay về diễn-giả mà ông giới-thiệu.

Ông nói:

« Tại sao ông không cậy ông bạn tôi, Cleveland Rodgers, nhà xuất-bản tờ *Brooklyn Eagle*? Hoặc ông Guy Hickock? Ông ấy đã viết báo 15 năm ở Paris và biết rất nhiều chuyện

hú-vi... Hay là ông lại hỏi ông Livingston Longfellow xem sao ? Chắc ông biết ông ấy có một cuốn phim tuyệt đẹp về những cuộc săn-bắn lớn ở Ấn-Độ... »

Ông Want, quản-lý một nhà in lớn ở Nữu-ước, có một người thợ máy mà ông nhất định muốn sửa-dổi tính-tình. Anh thợ đó phải trông-nom cho một loạt máy vừa sắp vừa đúc chữ và nhiều máy khác nữa, sao cho những máy đó chạy đêm và ngày mà không hư-hỏng, khỏi ngưng lại. Anh ta phàn-nàn công việc nặng-nhọc quá, làm việc nhiều giờ quá, và xin thêm người phụ.

Ông Want không cho thêm người phụ, cũng không rút công việc, rút giờ làm việc, mà anh ta vẫn vui lòng. Ông làm cách nào ? Ông cho riêng anh ta một phòng giấy với một tấm bảng treo ở cửa để tên và chức mới của anh. « Giám đốc phòng giữ-gìn máy-móc. »

Thành ra anh thợ máy không phải là một nhân-viên hạ cấp, mà ai cũng có quyền sai-bảo nữa, anh nay đã nghiêm-nhiên là một viên chỉ-huy rồi. Người ta đã công-nhận giá-trị tài-năng của anh. Tự thấy cái quan-trọng và uy-thế mới của mình, anh hài lòng và tiếp-tục làm không phàn-nàn chi hết.

Bạn cho vậy là con nít ư ? Có lẽ là con nít thiệt. Mà người ta cũng đã cho Nã-Phá-Luân đã dùng phương-pháp con nít đó khi ông lập ra huy-chương Bắc-đầu-bội-tinh, phân-phát một ngàn năm trăm chiếc cho lính ông và thăng chức « Pháp-quốc Thống-chế » cho 18 đại-tướng, gọi đội quân của ông là « Đại-binh ».

Ai chế-giễu ông rằng dùng đồ loè-loẹt vô-dụng đó để thưởng những người đã nhiều lần vào sanh ra tử với ông, ông đáp : « Loài người vẫn bị cai-trị bằng những đồ loè-loẹt đó. »

Biết cách phân-phát chức-tước và uy-quyền như Nã-Phá-Luân, thì chúng ta cũng sẽ được những kết-quả như vị anh-hùng đó.

Trước nhà bà Gent, một bà bạn của tôi, mà tôi đã có dịp, nói tới, có một bãi cỏ đẹp mà tụi con nít thường tới giầy-xéo phá-phách mỗi ngày. Măng, đoạ, đổ-dành đều vô-hiệu. Tức thì bà thay đổi chiến-thuật. Bà kêu đứa nhỏ ngỗ-nghịch nhất, tặng cho nó chức « thám-tử » và giao cho trách-nhiệm đuổi tất cả những đứa vô chơi trên bãi cỏ, bất-kỳ là đứa nào. Và vấn-đề đó giải-quyết xong lập-tức. Viên « thám-tử » nhóm lửa ở sau nhà, nung một thanh sắt cho tới trắng ra và đoạ sẽ đi vào đứa nhỏ nào dám dẫm lên vườn cỏ !

Bản-tính loài người như vậy. Cho nên muốn sửa-dổi một người mà không làm cho họ phật-ý, giận-dữ :

*Bạn phải xử-trí ra sao cho người đó thấy
sung-sướng làm công-việc mà bạn đề-nghị.*

Đó là quy-tắc thứ 9.

CHÍN CÁCH SỬA-ĐỔI NGƯỜI MÀ KHÔNG LÀM CHO HỌ PHẬT-Ý, GIẬN-DỮ

Khi bạn muốn sửa-đổi hành-vi một người thì :

- 1 — Trước hết thành-thật khen họ vài lời.
- 2 — Lấy ý mà làm cho họ nhận thấy lỗi-lầm.
- 3 — Trước khi chỉ-trích, phải tự thú-nhận lỗi của bạn đã. (Tiên trách kỷ, hậu trách nhân)
- 4 — Đừng ra lệnh. Đặt câu hỏi để ám-thị họ.
- 5 — Giữ thề-diện cho họ.
- 6 — Công-bình nhận những sự gắng sức của họ ; dù họ mới tấn-tới chút ít, cũng khen họ.

Lời khuyến-khích của bạn phải thành-thật và đại-lộ,
- 7 — Tán-dương họ, để họ cố-gắng sức được xứng-đáng với lời ta khen.
- 8 — Khuyến-khích họ cho họ thấy dễ-dàng sửa-đổi lỗi-lầm và thấy công-việc nhẹ-nhàng đi.
- 9 — Xử-trí ra sao cho họ thấy thấy sung-sướng làm công-việc mà bạn đề-nghị.

PHẦN THỨ NĂM

*Những bức thư
mẫu - nhiệm*

CHƯƠNG ĐỘC-NHẤT

NHỮNG BỨC THƯ MẪU NHIỆM

TÔI biết bạn nghĩ gì khi đọc đầu-đề chương này. Bạn bĩu môi : « Vô-lý thượng-hạng ! Nồng-nặc mùi quảng-cáo của bọn bán cao-đơn-hoàn-tán và của các « mét » coi chỉ tay đoán vận-mạng ! »

Nếu bạn nghĩ như vậy, tôi không dám cãi. Mười lăm năm trước, có lẽ tôi cũng như vậy, khi đọc một câu như vậy. Bạn hoài-nghĩ ư ? càng tốt ! Tôi yêu những người hoài-nghĩ. Tôi gốc-gác ở Missouri : như vậy bạn đủ hiểu... (1) Tư-tưởng của loài người sở-dĩ tiến được, chính nhờ bọn tò-mò, nhờ các vị thánh Thomas (2) hay ngờ-vực, nhờ hết thảy những người không chịu tin vì chưa có chứng-cớ rõ-ràng.

Tôi muốn thành-thực hỏi bạn hai chữ « mẫu nhiệm » đó dùng có đúng không ? Không — Không được đúng lắm, vì còn ở *dưới* sự thực xa. Vài bức thư chép lại trong chương này đã có những kết-quả mà có người cho rằng bội-phần mẫu-nhiệm kia. Và người đó là ai ? Chính là ông Ken R. Dyke, một nhà chuyên môn có danh nhất về nghề bán hàng ở Mỹ. Ông trước làm giám-đốc thương-mại tại xí-nghiệp Johns-

(1) Những người ở miền Missouri nổi tiếng là hoài nghi và không có chứng-cớ rõ-ràng thì không khi nào chịu tin.

(2) Thánh Thomas là một trong 12 sứ-dõ của Cơ-dốc, không chịu tin rằng chúa Giê-su đã phục-sinh.

Manville, hãng làm những mái nhà phòng-hoả và bây giờ chỉ huy phòng quảng-cáo tại công-ti Palmolive Peet, lại đồng-thời làm hội-trưởng « Liên-đoàn » các nhà quảng-cáo nữa. Cứ 100 bức thư mà ông Dyke thường gửi cho các tiệm bán lẻ hàng hăng ông sản-xuất, đề hỏi thăm tình hình, thì ông chỉ nhận từ 5 tới 8 thư hồi-âm, nghĩa là từ 5 tới 8 phần 100. Cho nên ông cho rằng được 15 phần trăm đã là kỳ-dị và nếu được 20 phần 100 thì thật là có phép màu-nhiệm.

Vậy mà một bức thư của ông gửi đi có chép lại ở dưới đây, đã được 42 phần trăm thư hồi-âm ! Nghĩa là màu-nhiệm tới gấp hai. Đó là những chứng-cớ mà người ta không thể nhún vai mà không công-nhận được. Và lại không phải chỉ một bức thư đó được cái may-mắn bất-ngờ đó đâu ; cả chục bức thư khác cũng thành-công vậy.

Nguyên do ở đâu ? Ông Ken Dyke đích thân chỉ cho bạn đây : « Sau khi theo học những lớp giảng của ông Dale Carnegie, tôi làm cho những bức thư tôi gửi đề dò tình-hình, công-hiệu tăng lên một cách lạ-lùng. Tôi hiểu rằng những lý-lẽ mà tôi dùng từ trước tới nay hoàn toàn vô ích. Tôi thực-hành những qui-tắc đã học được, và làm cho công-hiệu của những bức thư tôi gửi tăng lên từ 500 tới 800 phần trăm. »

Đây, bức thư màu-nhiệm đó đây. Nó làm cho người nhận được vui-thích, vì trong thư đã xin người này giúp một việc, một việc nó làm cho người đó thấy sự quan-trọng của mình.

Sau mỗi đoạn, tôi có bình-phẩm.

« Ông Blank thân-mến,

Ông có thể làm ơn giúp tôi vượt một nỗi khó-khăn không ?

(Ta thử tưởng-tượng cảnh đó : Một người buôn-bán tầm-thường ở Arizona nhận được một bức thư của một nhà quảng-cáo lớn-nhất ở Nữu-uớc. Mà trong thư đó ngay từ câu đầu, nhà quảng-cáo đó cậy một việc. Tôi tưởng-tượng nhà buôn đó tự nhủ : « ... Nếu ông ta đương gặp sự khó-khăn, thì có thể nhờ cậy mình được. Mình vẫn thích giúp kẻ khác... Nào, coi xem nào, có chuyện chi khó-khăn đây ? ».)

Năm ngoái, tôi đã khuyên các ống giám-đốc của công-ti tôi rằng cách hiệu-nghiệm nhất để tăng số hàng bán lẻ là mở một cuộc tuyên-truyền kịch-liệt suốt một năm để bán trực-tiếp, và phí-tồn cuộc vận-động đó do công-ti sản-suất chịu hết.

(Nhà buôn chắc tự-nhủ : « Thì đúng rồi, cố nhiên họ phải gánh những phí-tồn đó chứ, vì họ thu cả triệu bạc lời, trong khi mình mất lưng ra làm để kiếm từng xu... Rồi sao nữa ? »)

Mới rồi, tôi gửi một tờ phỏng-vấn có nhiều câu hỏi cho 1000 nhà đại-lý đã hưởng lời trong cuộc tuyên-truyền đó, và vài trăm bức thư hồi-âm tôi đã nhận được chứng tỏ rằng những nhà đại-lý rất hài lòng về cách hợp-tác đó.

Cho nên chúng tôi đã lập một kế-hoạch cồ-động mới mà tôi biết rằng sẽ làm ông vui lòng hơn kế-hoạch năm rồi nữa.

Nhưng sáng nay, ông hội-trưởng của chúng tôi đã nghiên-cứu với tôi những tờ báo-cáo về kết-quả cuộc tuyên-truyền trước và cậy tôi cho biết cuộc tuyên-truyền đó đã giúp cho hội lăng-gia được số hàng bán là bao nhiêu. Vì lẽ đó nên tôi phải nhờ-cậy ông giúp tôi trả lời câu hỏi đó.

(Câu này tuyệt : « Tôi phải nhờ cậy ông giúp tôi trả lời câu hỏi đó ». Nhà buôn ở Arizona nghĩ rằng

ông lớn đó biết điều lắm và biết sự xét-đoán của thần-chủ là có giá-trị. Bạn nên nhớ rằng Ken Dyke không hề phi thì-giờ khoe sự quang-trọng của ông ta. Trái lại, ông vội-vàng tỏ ra rằng ông trông cậy ở sự giúp-đỡ của nhà buôn đó nhiều lắm. Ông nhận ngay rằng không có sự giúp đỡ ấy, ông không thể nào viết bài báo-cáo cho ông hội-trưởng được. Lẽ lẽ như vậy, thì làm sao nhà buôn ở Arizona không hài lòng được? Vì dù sao ông ta cũng chỉ là một người phàm như chúng ta.)

Tôi muốn xin ông giúp tôi như vậy :

1^o/ Biên lên bản-dồ đánh theo đây, tổng số nóc nhà mới hoặc nóc nhà sửa lại mà ông cho là đã bán được, nhờ cuộc cò-động năm ngoái.

2^o/ Cho tôi biết số hàng đã bán như vậy tổng-cộng là bao nhiêu tiền : con số ông cho càng đúng càng hay.

Nếu ông giúp tôi việc đó, tôi sẽ lấy làm quý-hóa lắm và mang ơn ông vô cùng.

Kính chào... »

(Bạn nên đề ý rằng, trong đoạn cuối đó, hai chữ « tôi » và « ông » quan-trọng khác nhau. Chữ « tôi » phải đọc nho-nhỏ mà chữ « ông » phải đọc lớn tiếng. Rồi lại không tiếc lời cảm ơn. Nào « lấy làm quý-hóa lắm », nào « mang ơn ông vô cùng ».)

Bức thư thường lắm, phải không? Vậy mà nó « mẫu-nhiệm » lạ-lùng. Tại sao? Tại người viết đã xin người nhận ban cho một ân-huệ nhỏ, mà như vậy tất nhiên người nhận thư tự thấy mình quan-trọng lắm.

Chiến-thuật vô-hại đó luôn-luôn có kết-quả. Benjamin Franklin vì dùng nó mà làm cho một kẻ thù biến thành một bạn thân suốt đời của ông.

Franklin hồi thiếu-thời, đem hết số tiền để dành được, đặt vào một nhà in nhỏ. Ông được bầu làm thư-ký hội-nghị ở Philadelphie, do đó mà được độc-quyền lãnh in hết thầy những công-văn trong các sở. Địa-vị đó rất lợi cho ông và ông quyết giữ nó. Chẳng may ông có một kẻ thù trong hội-nghị ; người đó là một nhà giàu-có, và có quyền-thể trong tỉnh. Người đó ghét ông tới nỗi đã có lần công-kích ông trước công-chúng trong một bài diễn-văn.

Cái đó mới thật nguy-hại. Cho nên Franklin quyết chinh-phục được lòng thiện-cảm của kẻ thù. Nhưng không phải dễ. Kiểm cách thi-ân với người đó sao? Không được. Phương-pháp đó gọi lòng ngờ-vực của người ta và có lẽ người ta còn khinh-bĩ mình nữa.

Franklin khôn-ngoa, khéo-léo lắm, không đại-dột vậy đâu. Ông làm trái hẳn lại : Ông xin kẻ thù ông giúp ông một việc.

Bạn cứ yên lòng : Ông không hỏi mượn tiền người đó đâu. Không. Ông xin một ân-huệ, một ân-huệ mà người kia vui lòng cho, vì xin như vậy là tỏ một cách khéo-léo rằng ông khâm-phục người đó có tài cao học rộng.

Xin bạn nghe chính ông Franklin kể chuyện lại :

« Tôi nghe người ta nói rằng trong tủ sách ông ta có một quyển sách rất hiếm, quý, tôi bèn viết cho ông vài hàng tỏ ý ước-ao được đọc cuốn ấy lắm và xin ông làm ơn cho mượn trong vài ngày.

« Ông ta cho mang lại nhà tôi liền và khoảng một tuần lễ sau, tôi cho người mang trả với một bức thư trong đó tôi tỏ ý cảm ơn ông lắm.

* Khi chúng tôi lại gặp nhau ở hội-ngiht, ông ta trò chuyện với tôi, có lễ-độ lắm (trước kia không khi nào ông nói với tôi nửa lời.) Rồi từ đó ông sốt-sắng giúp tôi, bất-kỳ trong cơ-hội nào, thành-thử chúng tôi trở nên đôi bạn rất thân cho tới khi ông mất. »

Franklin đã khuất một trăm rưỡi năm rồi mà triết-lý của ông vẫn còn có những kết-quả dị-thường. Một người học trò của tôi Albert B. Amsel đã áp-dụng nó một sách khéo-léo.

Ông Amsel làm đại-lý cho một nhà bán ống chì và lò sưởi bằng đồng, từ lâu nay vẫn kiếm cơ-hội bán hàng cho một xí-nghiệp đúc chì lớn ở Brooklyn. Xí-nghiệp đó vừa có nhiều khách hàng, vừa được tin-cậy. Nhưng ông không tiến được một bước nào hết. Vì ông chủ xí-nghiệp đó là hạng người lạ-lùng, lúc nào cũng hăm hăm, nói-năng thì cục-cằn thô-lỗ. Ngồi sau chiếc bàn làm việc, ngậm điếu xì-gà lớn trong góc miệng, mỗi lần trông thấy mặt Amsel, ông ta nói như chó sủa : « Hôm nay không mua chì hết. Đừng uống công làm mất thì giờ tôi ! Đi chơi ! »

Nhưng một hôm ông Amsel dùng một chiến-thuật khác, một chiến-thuật mà kết-quả là bán được một số hàng lớn, được thêm một khách hàng thành bạn thân của ông và sau cùng được nhiều vụ làm ăn khác nữa.

Hãng ông Amsel đang điều-dinh để mua một chỉ-diểm mới ở làng Queens, tại Long Island. Miền đó, ông chủ xí-nghiệp đúc chì biết rõ lắm và có nhiều khách hàng ở đó. Khi ông Amsel trở lại thăm nhà doanh-nghiệp, ông vội nói ngay :

— Thưa ông C., hôm nay tôi không lại đề cậ ông mua hàng cho tôi đâu. Tôi chỉ xin ông chỉ giùm tôi một điều thôi. . . Ông có thể tiếp tôi một lát được không ?

— Hừ ! Sao ! Ông C. vừa đáp vừa lẩn điếu xì-gà từ mép này qua mép kia. Nói thử coi !

— Hãng tôi tính mở một chỉ-diểm ở làng Queens. Mà không ai biết nơi đó rõ hơn ông. Cho nên tôi tự-tiện lại hỏi ý-kiến ông. Ông nghĩ ý-dịnh đó của tôi có được không. Nên làm hay không ?

Tình-thể thay-đổi hẳn. Đã từ lâu, nhà đúc chì quen tỏ sự quan-trọng của mình bằng giọng thô-lỗ với người lại bán hàng cho ông và la ầm lên, mòi họ « cút ». Nhưng lần này ông Amsel lại hỏi ý ông. Tốt lắm ! người thay mặt cho một hãng lớn lại hỏi ý-kiến ông để về trả lời cho những viên giám-dốc của y !

Ông C. bèn kéo ghế mời ngồi, rồi trong 1 giờ đồng-hồ ông diễn-thuyết về những cái lợi buôn-bán ở làng Queens. Không những tán-thành nơi lựa làm kho hàng, mà còn vạch cho cả một chương-trình để mua cửa hàng đó, dự-trữ hàng-hoá và khai-trương xí-nghiệp mới. Để tỏ ra mình là một người quan-trọng, ông ta lại còn khuyên nên quản-lý xí-nghiệp ra sao. Sau cùng, ông nói về đời tư của ông, và kể-lẽ cả tâm-sự về nỗi buồn-bực trong gia-đình ông nữa...

Ông Amsel nói :

« Chiều hôm đó, khi từ-biệt ông ta, không những ông đặt mua một số hàng quan-trọng mà còn bắt đầu thành bạn thân của tôi nữa. Bây giờ tôi đánh quần với thằng cha mà hồi trước chưa trông thấy tôi, y đã nhe nanh ra chỉ chực cắn. Nguyên-do sự thay-đổi đó chỉ vì tôi đã nhờ-cậ ông ta một việc nó làm thoả tính tự-phụ của ông ta. »

Chúng ta nghiên-cứu bức thư sau này nữa của Ken Dyke, bức thư mà trong đó chánh-sách « xin Ngài làm ơn » được áp-dụng một cách khéo-léo làm sao !

Cách đây vài năm, ông Dyke thất-vọng lắm vì ít khi ông nhận được hồi-âm những bức thư ông gửi cho các thân-chủ của ông : thầu-khoán, thương-gia, kiến-trúc-sư, đề xin họ cho biết tình-hình buôn bán. Thường-thường một trăm bức thư mới được một bức trả lời. Ít quá. Nếu được hai bức, ông đã cho là khá, còn được ba bức thì thật là tốt lắm. Mà nếu một trăm bức được mười bức trả lời thì ông phải cho là một sự lạ.

Vậy mà bức thư sau này được 50 phần trăm thư trả lời, có phải là năm lần màu-nhiệm hơn không ? Và những thư hồi-âm dài tới hai ba trang, tràn-trề tình thân-ái, lòng hăng-hái và những lời khuyên có ích !

Bức thư đó đây. Bạn nhận thấy rằng nó gần như bức thư trên kia. Bạn đọc đi rồi thử tưởng-tượng tình-cảm của người nhận được, thử kiểm-lê tại sao bức thư đó « kết-quả năm lần hơn một phép màu ».

Ông Doe thân-ái.

Ông giúp tôi một việc nhỏ được không ?

Đã gần một năm, tôi khuyên công-ty tôi in một cuốn tổng mục các khí-cụ và vật-liệu với cách dùng đồ đó, để các kiến-trúc-sư dễ tra-cứu. Tôi xin gửi một bản theo đây biểu ông. Đó là cuốn thứ nhất trong loại ấy.

Nhưng những cuốn tổng-mục ấy phân-phát gần hết rồi. Ông giám-đốc công-ty đồng ý với tôi rằng chỉ nên tái-bản nếu có chứng cứ chắc-chắn rằng cuốn đó in ra có lợi cho chúng tôi. Chúng tôi định lập một hội-đồng để xét xem có nên tái-bản cuốn tổng-mục đó chăng, và

xin ông vui lòng nhận một chân trong hội-đồng đó cùng với 49 vị kiến-trúc-sư trong các miền khác, để giúp ý-kiến chúng tôi.

Đề cho công-việc của ông được dễ dàng, tôi đã biên-dàng sau bức thư này ít câu hỏi rất giản-dị. Ông sẽ ban-riêng cho tôi một ơn lớn nếu ông vui lòng trả lời những câu hỏi đó và thêm vọt lời bình-phẩm mà ông cho là có ích rồi bỏ bức thư vào trong bao thư có dán cò sẵn tôi gột theo đây.

Tôi không cần phải thưa với ông rằng ông không chịu trách-nhiệm gì về những lời chỉ bảo của ông hết. Vậy tôi xin đề ông tự-ý định-doạt xem cuốn tổng-mục nên bỏ đi, hay nên tái-bản và chúng tôi sẽ cải-cách theo lời khuyên của ông.

Dù sao cũng xin ông tin rằng tôi hoan-ngình sự cộng-tác của ông lắm...

Tôi cảm-tạ ông và kính chúc ông...

Giám-đốc phòng thương-vụ.

Ken K. Dyke

Và bây giờ, tôi xin dặn bạn điều này. Tôi do kinh-nghiệm mà biết rằng sau khi đọc bức thư đó, có vài bạn đã dùng phương-pháp đó như cái máy thiếu hẳn về tự-nhiên : họ không dùng những lời khen tặng thành-thật mà lại dùng một lối nịnh-hót dối-trá và ti-tiện.

Như vậy tất-nhiên là không thành-công.

Thật vậy, chúng ta ai cũng khát khao được người khen-
ngợi và quý-mến, nhưng chúng ta rất sợ lời nịnh-hót.

Tôi xin nhắc lại : *những phương-pháp chỉ trong cuốn
này chỉ có kết-quả khi nó được áp-dụng một cách chân-
thành, từ đáy lòng mà ra.*

Những điều tôi chỉ cho bạn, không phải là những thuật
xảo thủ, những mẹo-khoé để thành-công đâu.

Không. Đó là một quan-niệm mới về 'nhân-sinh, một
triết-lý mới.

PHẦN THỨ SÁU

Bảy lời khuyên

**để tăng hạnh-phúc
trong gia-dình**

CHƯƠNG NHẤT

CHÔN SỐNG HẠNH-PHÚC GIA-ĐÌNH CÁCH NÀO LỆ NHẤT ?

NĂM 1852, Hoàng-đế Nã-Phá-Luân *đệ tam* say-mê Nữ-bá-tước Marie-Eugénie-Ignace-Augustine de Montijo, người đàn-bà đẹp nhất thế-giới và cưới nàng. Cận-thần có người can-gián Hoàng-đế vì lẽ không được « môn-đương hộ đối ».

Nhưng Hoàng-đế nói : « Có cần chi điều đó ». Cái duyên và vẻ trẻ-đẹp lộng-lẫy của nàng làm cho Hoàng-đế mê-ly như gặp tiên. Trong một bài diễn-văn, Hoàng-đế nói như thách (1) cả nước Pháp : « Trăm đã cưới một người đàn-bà mà Trăm yêu và ngưỡng-mộ, như vậy còn hơn là cưới một người mà Trăm không được biết ».

Hoàng-đế và Hoàng-hậu có đủ điều-kiện đề cuộc lương-duyên hoàn-toàn theo lý-tưởng : Sức mạnh, tiền-bạc, quyền-thế, quang-vinh, sắc đẹp, tình yêu. Chưa bao giờ người ta thấy hạnh-phúc thiêng-liêng trong gia-đình chói lợi rực-rỡ như vậy.

Than ôi ! Chẳng bao lâu, lửa thiêng đó chập-chờn, lu-mờ và tắt hẳn. Nã-Phá-Luân đã có thể làm cho nàng Eugénie thành một bà Hoàng-hậu được, nhưng không có gì ở đời này, cả tình thương của ông, cả uy-quyền của ông, có thể thay-đổi nổi tính-tình của người đàn-bà đó.

(1) Vì vị Mẫu-nghi thiên-ha mà không phải dòng vua chúa, thì quốc-dân bất-phục và triều-dinh bất-bình.

Bà điên-cuồng vì ghen-tuông, bị nghi-ngờ nó giày-vò bà, làm cho đời sống của ông không được mảy-may tự-do. Bà không kể gì tới mệnh-lệnh của ông nữa, bà sống-sộc xông vào văn-phòng của ông trong khi ông bề-bộn việc nước; trong lúc ông bàn kín việc quốc-gia đại-sự, bà cũng vào cho kỳ được mới nghe. Bà nhứt-dịnh không bao giờ để ông ở một mình hết, luôn-luôn sợ ông có ngoại-tình.

Thường-thường bà chạy lại nhà một bà chị để phàn-nàn về chồng, trút hết tâm-sự, khóc la, đe-doạ. Có lần lần bà đập cửa vô thư-viện của ông để chửi ông nữa. Cho nên, làm chủ 12 toà cung-diện lộng-lẫy mà Nã-Phá-Luân đệ-tam không có lấy một cái tử để trốn trong đó cho yên thân được.

Rồi sau xảy ra sao?

Đoạn văn sau này, trích trong cuốn sách thú-vị của F. A. Rheinhardt « *Nã-Phá-Luân và Eugénie: bị hại-kịch của một đế-chính* » trả lời câu hỏi đó:

« Như vậy, rốt cuộc, Nã-Phá-Luân có ngoại-tình thiệt và ông luôn-luôn lén-lút ra khỏi cung, đội chiếc nón ni kéo sụp xuống che mắt, có độc một người hầu-cận theo sau, để đi tới nơi hẹn-hò với một giai-nhân,,, nếu không phải, như hồi còn hàn-vi, để đi lang-thang trong kinh-đô, vợ-văn dạo chơi trong những con đường mà các vị Hoàng-đế chỉ được nghe tả trong sách... »

Đó, cách cư-xử của bà Eugénie đem tới kết-quả như vậy đó. Đành rằng bà vẫn luôn-luôn là Hoàng-hậu nước Pháp. Đành rằng bà là người đẹp nhất thế-giới. Nhưng khổn-nạn thay, cả chức Hoàng-hậu và sắc đẹp đó không đủ vãn-cứu tình yêu bị ngạt trong không-khí đầy chất độc, vì những cuộc bất-hoà đó.

Phải, Eugénie cũng có thể kêu Trời như Job (1): « Ghét của nào, Trời trao của đó » Trời trao ư? Không đâu. Chính bà đã tự đem trút nó lên đầu bà vì cái máu ghen và những lời day-nghiến của bà. Đành hanh, nhểc mớ, giày vò, thứ khí-giới tai-hại nhất mà Diêm-vương đặt ra để tiêu diệt tình yêu. Khí-giới đó chắc-chắn có hiệu-quả hơn hết cũng như nọc rắn hổ vẩy, không ai thoát khỏi chết.

Hầu-tước phu-nhân Tolstoi tìm thấy chân-lý đó—nhưng trễ quá. Lúc lâm-chung, bà thú với con gái bà rằng: Chính má đã làm cho ba các con chết » Con gái bà không biết trả lời ra sao, sa lệ. Vì biết rằng quả đúng như vậy: ông Tolstoi chết vì bà đã đầu-độc đời ông bằng những lời day-nghiến cay-chua không ngớt, những cuộc xung-khắc bất-tận.

Mà cặp vợ chồng đó có đủ những điều-kiện của hạnh-phúc. Tolstoi là một văn sĩ nổi danh nhất hoàn-cầu. Ngoài vinh-quang đó ra, ông bà lại giàu-sang, có địa vị quan-trọng trong xã-hội và nhiều con. Không bao giờ một cuộc hôn-nhân trở bóng dưới nền trời tươi-sáng hơn nữa. Mới đầu, hạnh-phúc của ông bà đầy đủ quá, hoàn toàn quá, đến nỗi có khi cả hai đều quý gối, cầu xin Thượng-đế gìn giữ họ trong cảnh thần-tiên đó.

Rồi thì một sự lạ lùng xảy ra. Lăn-lăn Tolstoi biến đổi tính-nết, thành một người khác hẳn. Ông xấu-hỗ về những tác-hành ông đã viết, và bắt đầu từ lúc đó, ông miệt-mài viết những bài thuyết-giáo về hòa-bình và kêu gọi diệt-trừ chiến tranh và khổ-cực cho nhân-loại.

Ông thú rằng hồi thiếu-thời, ông đã mắc những tội-lỗi không thể tưởng-tượng được, cả tội giết người nữa và để

(1) Một nhân-vật trong Thánh-kinh, trước rất giàu, sau rất nghèo nhưng an phận không oán trời, trách người.

chuộc tội, ông nhất-dịnh theo đúng giáo-lý Cơ-đốc. Ông phân-phát hết thảy những của-cải của ông và thề sống trong cảnh nghèo. Ông làm-lụng ngoài đồng, chặt cây, phơi cỏ, đóng lấy giày, quét lấy phòng, ăn trong đĩa bằng gỗ, rán yếu cả những kẻ thù ông.

Đời của ông là một bi-kịch, mà như vậy chỉ do hôn-nhân của ông. Bà ưa xa-hoa, ông thì ghét. Bà ham danh-vọng, thích được tôn-trọng, thích giao-du, mà ông lại không màng gì tới những thú tầm-phào đó. Bà đòi có nhiều vàng, sống một cuộc đời sang-trọng, còn ông thì cho giàu-có là một tội-lỗi.

Trong nhiều năm, bà day-nghiến ông, thịnh-nộ với ông, mạt-sát ông, vì ông in sách phát cho không, không đòi quyền tác-giả, mà bà thì không muốn bỏ những món tiền đó.

Khi ông chống lại thì bà phát cơn động-kinh, lăn trên mặt đất, ngậm ở môi một ve thuốc phiện, thề sẽ tự-tử hay dọa sẽ đâm đầu xuống giếng.

Có một chi-tiết mà tôi cho là vô-cùng thương-tâm trong đời của ông bà. Như tôi đã nói, lúc mới cưới, cuộc tình-duyên đó thật đẹp-đẽ, vậy mà 48 năm sau, ông Tolstoi đến nỗi hề trông thấy mặt bà là chịu không nổi... Có khi, buổi tối, bà già cô-đơn đó thèm-khát tình thương, lại quỳ bên ông và xin ông đọc cho nghe những đoạn dịu-dàng cảm-động, mà ông viết vô nhật-ký để tặng bà, 50 năm về trước.

Và khi ông đọc, sống lại những ngày tươi-sáng rực-rỡ, bây giờ đã tan như mây khói, cả hai đều rơi lệ. Than ôi! Thực-trạng khác xa những mơ-mộng thiếu-thời một cách độc-địa làm sao!

Sau cùng, năm 82 tuổi, Tolstoi không chịu nổi sự bất-hoà ghê-gớm trong gia-đình nữa và một buổi tối, tháng 10 năm

1910, tuyết sa dày trời, ông trốn bà, đi xa, trong đêm tối và lạnh-lẽo, không biết là đi về đâu.

Mười một ngày sau, ông đau phổi mà chết tại một nhà ga. LỜI cầu xin cuối-cùng của ông là *đừng để ông thấy mặt vợ ông*.

Đó, bà Tolstoi phải chuộc những cơn giận, lời dọa-nạt, lời trách-móc với cái giá đó.

Có lẽ độc-giả tự nhủ rằng có nhiều chỗ bà phân-nân cũng đáng. Phải. Nhưng vấn-đề không phải ở đó. Vấn-đề ở chỗ này: *bà phân-nân có ích gì cho bà không?* Hay là, trái lại, chỉ làm cho tình-thế đã tệ-hại còn tệ-hại thêm nhiều?

Khi trễ quá rồi, bà mới tự-thú: « Tôi tin chắc rằng hồi đó tôi điên. »

Bi-kịch thảm-thương nhất trong đời Lincoln cũng là cuộc hôn-nhân của ông. Tôi nói rõ: không phải là vụ ám-sát ông mà là cuộc hôn-nhân của ông. Khi tên Booth hạ-sát ông bằng một viên đạn, ông không hay rằng người ta mới bắn ông, nhưng trong 23 năm trời, gần như mỗi ngày, ông được nếm « những trái cây chua-chát của một duyên-nợ đau-khổ » như lời ông Herndon, người bạn ông đã nói. Thiệt vậy, trong gần một phần tư thế-kỷ, bà Lincoln rút dần mạch sống của đời ông bằng cách khích-bạc, gây lộn, giày-vò, day-nghiến ông.

Bà luôn-luôn day-dứt, day-nghiến rằng ông chẳng được về gì: nào là lưng thì gù, chân đi thì kéo lê như thẳng mọi, đáng-diệu cứng như que củi, gai mắt lạ-lùng.

Bà nhại dáng đi của ông rồi nghiến răng hỏi ông sao không bắt-chước dáng đi lịch-sự của bà?

Bà oán cả hai tai ông, vừa rộng vừa vênh ra như tai voi. Bà chê mũi ông lệch, bà chê môi dưới ông trễ ra, bà chê ông có vẻ ốm đói; tay chân thì lớn quá mà đầu thì nhỏ quá!

khoe nhiều lần với bạn-bè rằng : « Nhờ lòng âu-yếm của nhà tôi mà đời tôi là một chuỗi dài hạnh-phúc. »

Trong lúc vắng, ông bà thường nói đùa nhau. Ông nói :

« Mình, anh cưới mình chỉ vì của-cải mình thôi... »

Và bà, mỉm cười, đáp : « Phải, nhưng bây giờ, giá có cưới lại thì mình sẽ cưới em vì tình phải không ? »

Ông chịu nhận rằng lời đó đúng.

Bà chẳng hoàn-toàn chút nào hết. Đúng. Nhưng ông Disraëli đã khôn-ngoa mà chịu an-phận.

Henry James nói : « Quy-tắc thứ nhất phải áp-dụng trong sự giao-thiệp với mọi người là để cho họ được sung-sướng vì theo quan-niệm của họ. »

Văn-sĩ Leland Foster Wood cũng nói gần đúng như vậy : « Muốn có hạnh-phúc trong gia-đình, kiếm một người bạn trăm năm lý-tưởng không cần mấy, mà cần thứ nhất là phải chính mình là một người bạn trăm năm lý-tưởng đấy. »

Vậy muốn có hạnh-phúc trong gia-đình, quy-tắc thứ hai là :

*Bạn trăm năm của ta ra sao, ta chịu làm vậy,
đừng có ý sửa-đổi làm chi.*

CHƯƠNG BA

THƯƠNG NHAU CHÍN BỎ LÀM MUỠI

Kẻ thù dữ-tợn nhất về chánh-trị của Disraëli là Gladstone. Cả hai đều trái-ngược nhau về mọi phương-diện, nhưng có chỗ này giống nhau : Hạnh-phúc hoàn-toàn trong gia-đình.

William và Catherine Gladstone sống chung với nhau 59 năm, lúc nào cũng quyến-luyến nhau. Tôi thích tưởng-tượng cảnh Gladstone, cụ Thượng nghiêm-trang nhất của nước Anh, mà cầm tay vợ, nhảy múa với bà trước lò sưởi, ca :

Chồng rách rưới, vợ lang-thang.

Buồn vui tranh-dấu trên đàng cùng nhau.

Gladston, về chính-trị, là một kẻ thù ghê-gớm cho phe đối-lập, nhưng ở trong nhà, ông không bao giờ khiến-trách ai hết. Sáng dậy, ông xuống nhà dưới, thấy phòng ăn vắng ngắt vì cả nhà còn ngủ, ông ca một điệu bí-mật, luôn-luôn một điệu đó, để nhắc rằng người bạn việc nhất ở nước Anh ngồi ở nhà dưới một mình, đợi người ta dọn diêm-tâm cho ông. Rất khôn-khéo và lễ-phép, ông không bao giờ chỉ-trích việc nhà cửa hết.

Đó cũng là thuật mà Nga-hoàng Catherine dùng. Bà trị-vì một đế-quốc lớn nhất thế-giới từ cổ tới kim, có quyền sanh-sát cả triệu thần-dân, và cầm quyền một cách độc-ác và độc-đoán, làm phí biết bao sanh-mạng trong những chiến-tranh vô-ích và đem bắn cả trăm kẻ thù, không thương-hại chút chi

hết. Nhưng, khi vì rủi-ro, người bếp làm cháy món thịt quay thì bà đã không phàn-nàn, còn vui-vẻ tha thứ mà ăn. Những đức lang-quân ở Mỹ nên noi gương bà.

Dorothy Dix mà ai cũng phải công-nhận rằng rất thâm-hiểu những vấn-đề về hôn-nhân, nói rằng : « già nửa những cuộc hôn-nhân đã thất-bại lớn. » Bà nói thêm : « Biết bao chiếc thuyền tình chờ đầy hy-vọng mà sau cùng phải tan-tành dưới chân mồm đã bến Reno, (1) chỉ do cái thói vô-ích và tai-hại vợ chồng chỉ-trích lẫn nhau. »

Vậy, muốn giữ hạnh-phúc trong gia-đình, xin bạn nhớ quy-tắc thứ ba :

Đừng chỉ-trích.

Bạn có khi muốn rầy cháu nhỏ. Bạn tưởng tôi sẽ khuyên bạn « Không nên » sao ? Thưa không ! Tôi chỉ khuyên bạn điều này : Trước khi rầy nó, xin bạn đọc bức thư sau đây của văn-sĩ Livingstone Larnod. Bức thư đó ông viết cho con ông và đã làm cho hết thảy những người đọc rung-động tơ lòng đến nỗi được hàng trăm tạp-chí và nhật-bá đăng lại, được đài vô-tuyến-điện truyền-thanh không biết bao lần và được dịch ra không biết bao nhiêu thứ tiếng. Nhan-đề đoạn đó là : « Làm cha nên nhớ ... » Thiệt là một lời cha thú tội với con, âu-yếm cảm-động và thân-mật !

« Con ơi !.. con ngủ, má đỏ kè trên tay, tóc mây dính trên trán. Cha mới lên vào phòng con... Cha muốn thú tội với con : lúc này trong khi cha đọc báo bên phòng sách, đột sổng hối-hận xâm-chiếm tâm-hồn cha. Cha đã hơi nghiêm-khắc với

(1) Reno là châu-thành ở Mỹ, tại đó Toà-án xử nhiều vụ ly-dị nhất.

con hôm nay. Sáng ngày, trong khi con sửa-soạn sách-vở đi học, cha đã rầy con vì con chỉ quệt chiếc khăn ướt lên đầu mũi con thôi, cha đã mắng con vì giầy con không đánh bóng, cha đã la khi con liệng đồ chơi của con xuống đất.

« Trong lúc điềm-tâm cha lại khiển-trách con nữa : con đánh đồ sữa, con nuốt vôi mà không nhai, con tì khuỷu tay lên bàn, con phết nhiều bơ lên bánh quá... Khi ra đi, con quay lại và chào cha : « Thưa cha, con đi ! » Và cha đã cau mày : « Ngay người lên ! ».

« Buổi tối, vẫn điệu đó. Ở sở về, cha rình con ở ngoài đường. Con chơi bi, đầu gối quỳ trong đất cát, vớ rách hở cả thịt ra. Cha đã làm nhục con trước bạn-bè, vì bắt con đi trước mặt cha cho tới nhà... « Vớ dắt tiền, nếu mày có phải bỏ tiền ra mua, mày mới tiếc của mà giữ-gìn nó ! » (Con thì tưởng tượng, có à, cha mà mắng con như vậy không ?)

« Rồi con nhớ không ? Tối đến, trong khi cha đọc sách, con rón-rén vào phòng giầy cha, vẽ đau-khổ lắm. Cha ngừng lên, giọng bất-bình hỏi : « Cái gì ? »

« Con không trả lời chi hết, nhưng trong một lúc xúc-động không chống lại được, con chạy lại cha, bá cổ cha, ôm cha với tình sùng-bái cảm-động mà Trời Phật đã làm nảy-nở trong lòng con, mà sự lạnh-lùng của cha không làm cho héo được... Rồi thì con chạy lên cầu thang.

« Nay con, chính lúc đó cuốn sách ở tay cha rớt xuống và một nỗi sợ ghê-gớm xâm-chiếm cha. Cái thói hay chỉ-trích, trách-mắng đã làm cho cha thành như vậy đó, thành một người cha gắt-gồng. Cha đã phạt con vì con còn con nít mà cha bắt con làm như người lớn. Không phải cha không thương con đâu, nhưng cha đã đòi-hỏi ở tuổi thơ của con nhiều quá, cha đã xét con theo tuổi nhiều kinh-nghệm của cha.

« Mà tâm-hồn con đại-lượng, cao-thượng, trung-trực biết bao ! Trái tim nhỏ của con mệnh-mong như bình-minh ló sau rặng đồi. Chỉ một sự hăm-hở tự-nhiên lại hôn cha trước khi đi ngủ, đủ chứng đều đó. Thôi, cha con mình quên hết những chuyện khác đi... Tối nay cha hối-hận lắm, lại ngồi nép bên giường con.

« Cha biết nếu con có nghe được những lời cha thú với con đây thì con cũng chẳng hiểu chi. Nhưng, ngày mai, con sẽ thấy, cha sẽ thiệt là một người cha ; cha sẽ là bạn của con, con cười cha sẽ cười, con khóc cha sẽ khóc. Và nếu cha có muốn rầy con thì cha sẽ mím chặt môi, và sẽ lặp đi lặp lại, như trong kinh :

— Con chỉ là một đứa nhỏ... một đứa nhỏ !

« Cha có lỗi. Cha đã coi con như người lớn. Bây giờ nhìn con nằm trong giường nhỏ của con, mỗi-một, tro-troi, cha biết rõ rằng con chỉ là một em bé.

« Mới hôm qua, con còn nằm trong tay mẹ, ngả đầu trên vai mẹ con... Cha đã đòi-hỏi con nhiều quá... Nhiều quá lắm... »

CHƯƠNG TƯ

LÀM CHO NGƯỜI Ở CHUNG-QUANH MÌNH ĐƯỢC SUNG-SƯỚNG, LÀ ĐIỀU DỄ-DÀNG

BẠN có biết câu-chuyện lạ-lùng này không ? Sau ngày dài làm-lụng khó-nhọc, một mụ chủ trại dọn cho người giúp việc một đồng cỏ khô thay bữa chiều. Những người này bất-bình, hỏi lại mụ có phải mụ điên không, thì mụ trả lời : « Làm sao ta biết được rằng các chú phân-biệt được thức ăn với cỏ ? Vì trong suốt 20 năm nay ta nấu ăn cho mấy chú, mấy chú có bao giờ cho ta hay rằng món các chú ăn đó không phải là cỏ khô đâu ? » (1)

Ngày xưa, các nhà quý - phái ở Moscou và Saint Pétersbourg lịch-thiệp hơn. Sau một bữa tiệc nấu khéo, các ông thường cho gọi người làm bếp vô phóng ăn để khen-ngợi họ.

Sao đối với bạn trăm năm của bạn, bạn không biết vì-nề như vậy ? Lần sau, nếu món gà chiên vừa ăn, bạn nên nói nho bà nhà hay, cho bà biết rằng bạn biết thưởng-thức món bà làm ; bạn nên tỏ ra rằng « món bạn ăn đó không phải là cỏ khô », và luôn tiện bạn đừng nên tiếc lời, mà nên thêm cho bà biết là bà rất cần cho hạnh-phúc của bạn.

(1) Ý nói : ăn ngon, các chú không khen tôi, thì bây giờ tôi cho ăn cỏ khô, xem các chú có phải chê không ? Biết chê thì phải biết khen chứ !

Disraëli, một trong những nhà cầm-quyền quan-trọng nhất bên Anh, thích tuyên-bố cho mọi người hay rằng ông mang ơn bà vợ bé-nhỏ của ông rất nhiều.

Tuần trước, đọc qua một tạp-chí, tôi thấy một bài phỏng-vấn kép hát bóng Eddie Cantor. Chàng nói :

« Tôi được nhờ nhà tôi nhiều hơn là được nhờ những người khác. Khi tôi còn nhỏ, nhà tôi là bạn thiết của tôi, dắt-dẫn tôi trên con đường chính. Sau khi cưới, nhà tôi cần-kiệm từng đồng và làm ăn cho vốn tôi sinh-sôi nảy-nở. Chính nhà tôi đã gây-dựng nên cơ-nghiệp của chúng tôi. Nàng sanh được năm đứa con ngộ-nghĩnh và gia-đình chúng tôi như một tổ uyên-ương. Nếu tôi đã đã thành-công được chút nào, toàn là do công của nàng vậy. »

Ở Hollywood, kinh-dô hát bóng, những cuộc tình duyên thật bấp-bên, đến nỗi công-ti bảo-hiêm Lloyds ở Luân-đôn phải « chạy »... Vậy mà có một cặp rất sung-sướng là vợ chồng kép hát Warner Baxter. Nàng bỏ tiền-đồ rục-rở trên sân-khấu để yên chữ vu-quy. Nhưng không bao giờ tiếc sự hy-sinh đó hết, vì như lời chàng nói với chúng tôi : « Nhà tôi không được khán-giả vỗ tay khen nữa, nhưng đã có những lời khen-ngợi của tôi bù lại. Sự tôn-trọng, sùng-bái của chồng, làm cho vợ sung-sướng. Và nếu vợ sung-sướng thì đáp lại, chồng cũng lại được vợ làm cho sung-sướng. »

Đó, muốn có hạnh-phúc trong gia-đình thì quy-tắc thứ 4 là :

Ta phải biết khen tài-đức của người bạn trăm năm của ta.

CÁI GÌ LÀM CẢM-ĐỘNG MỘT NGƯỜI ĐÀN-BÀ ?

TỪ đời thái-cổ, loài hoa vẫn được dùng để tỏ lòng yêu-dương. Bông có mặt gì đâu, nhất là lúc giữa mùa. Người ta bán cả ở đầu đường. Vậy mà thấy mấy ông chồng vào hạng trung-lưu, bủn-xỉn không dám mua biếu bà vợ, người ta tưởng bông mất lắm, mất hơn lan tố-tâm, lan bạch-ngọc hoặc loài mẫu-tử-thảo mọc trên ngọn núi Alpes.

Tại sao lại đợi cho bà nhà vào nằm trong nhà thương mới mua bông tặng bà ? Tại sao không tặng bà vài bông hồng ngay tối hôm nay ? Bạn là người ưa thí-nghiệm. Thì đây, bạn hãy theo tôi mà thí-nghiệm đi, rồi cho tôi hay.

Ông Cohen công-việc bề-bộn là như vậy mà không ngày nào quên, sáng một lần, chiều một lần, gọi điện-thoại hỏi thăm tin-tức mẹ.

Mà bạn tưởng mỗi lần ông đều có tin quan-hệ cần cho bà cụ biết sao ? Không ! Ông chỉ muốn tỏ cho bà cụ biết rằng lúc nào ông cũng nhớ tới mẹ, cũng chỉ tìm cách làm vui lòng mẹ, và hạnh-phúc với sức-khỏe của cụ vô-cùng quan-trọng đối với ông.

Ý-nghĩa của những cử-chỉ nhỏ-nhất đó sâu-xa tới như vậy.

Đàn-bà trọng ngày sinh-nhật và những ngày kỷ-niệm vui-tươi của họ lắm ⁽¹⁾. Một người đàn-ông có thể sống suốt đời không cần nhớ những niên nguyệt nhật quan-trọng, trừ bốn niên nguyệt nhật sau này : 1492, năm kiếm được châu Mỹ ; 1776, năm Mỹ-quốc tuyên bố độc-lập ⁽²⁾; ngày sanh tháng đẻ

(1) Theo tục Âu-Mỹ.

(2) Đối với người Mỹ.

của vợ và ngày tháng cưới. Cùng lắm thì có thể quên được hai năm trên, còn hai ngày tháng dưới thì không bao giờ, không bao giờ được quên.

Một ông tòa ở tòa-án Chicago đã xử bốn vạn vụ ly-dị và hòa-giải được 2 000 vụ, tuyên-hố: « Nguyên-nhân những vụ ly-dị phần nhiều là những chuyện lật-vật. Có khi chỉ cần ông chồng buổi sáng, khi đi làm, giơ tay lên chào vợ một cái cũng đủ làm cho cái hồ giữa họ khỏi mỗi ngày mỗi sâu. »

Robert Browning mà cuộc hôn-nhân với Elizabeth Barrett có lẽ mặn-mà nhất chưa từng thấy, trong đời luôn-luôn dụng-tâm giữ lửa thiêng của ái-tình. Ông săn-sóc nàng-niu, kính-trọng bà vợ tật-nguyên một cách luyến-ái và tận-nhị đến nỗi bà phải viết câu này cho một người chị: « Em bắt đầu tin rằng có lẽ em thiệt là một nàng tiên như lời nhà em thường nói. »

Đời vợ chồng, hết ngày này qua ngày khác, chỉ là một chuỗi những tiêu-tiết không nên thơ. Nhưng trong những tiêu-tiết đó, ta phải giữ một thái-dộ phong-nhã thì mới có hạnh-phúc trong gia-dình được.

Tại tỉnh Reno, kinh-dô của ly-dị, người ta xử những vụ ly-dị không ngừng, từ đầu năm đến cuối năm, mỗi tuần sáu ngày, mỗi giờ sáu vụ, nghĩa là mười phút một vụ. Trong những cuộc tình-duyên bất-hạnh đó, có bao nhiêu cuộc rẽ thuy chia loan, vì những bi-kịch hân-hồi? Tôi cam-đoan là ít lắm. Nếu bạn được dự những phiên tòa xử đó, nếu bạn nghe được cả trăm những lời chứng của những cặp vợ chồng xấu-số đó, bạn sẽ thấy giá-trị của những tiêu-tiết trong đời vợ chồng.

Đàn-ông luôn-luôn phải nhận rằng đàn-bà gắng-sức tô-điêm nhan-sắc lắm. Mà ta lại quên điều đó, có khi không biết tới nữa.

Bạn coi hai cặp gặp nhau ngoài đường : hai người đàn-ông họ chỉ ngó qua nhau thôi, còn hai người đàn-bà ngắm-nghĩa tỉ-mỉ quần áo, trang-sức của nhau.

Bà tôi mất, cách đây vài năm, hồi cụ 98 tuổi. Ít tháng trước khi q-y-tiên, cụ cho chúng tôi coi một tấm hình chụp ba chục năm về trước. Mắt loà, cụ không trông rõ hình, nhưng câu hỏi độc-nhất của cụ là : « Trong hình bà bận áo gì, cháu ? » Đó, một bà cụ bện-tật, đội nặng cả một thế kỷ trên mái tóc bạc phơ, trí nhớ thì lu-mờ mau đến nỗi chính con gái cụ mà cụ không nhận ra được nữa, vậy mà còn chú-ý đến chiếc áo như vậy đó !

Các độc giả tu-mi đọc những hàng này không còn nhớ một chút gì về những bộ đồ và những áo sơ-mi bạn cách đây 5 năm, mà cũng chẳng thích nhớ tới làm chi... nhưng các bà về phương diện đó thì khác hẳn và các đức lang-quân xin nhớ kỹ điều đó cho.

Xin bạn lấy kéo cắt những hàng tôi chép lại sau này, rồi dán vô trong nón hoặc trong gương, ở nơi nào mà mỗi buổi sáng, khi rửa mặt, bạn trông thấy lên.

« Tôi không đi lại hai lần con đường đời. Vậy tất cả việc thiện hay nỗi vui-mừng mà tôi có thể mang lại cho đồng-bào tôi, tôi phải làm ngay từ bây giờ. Không có gì làm cho tôi xao-nhãng hoặc làm chậm-trễ công-việc đó được ; vì cơ-hội sẽ không tái-hiện nữa. »

Vậy muốn có hạnh-phúc trong gia-dình :

Xin nâng-niu, săn-sóc bạn trăm năm của bạn.

Mười

PHU-PHỤ TƯƠNG-KÍNH NHƯ TÂN (1)

HAI vợ chồng nhạc-sĩ trứ-danh Walter Damrosch là một trong những cặp uyên-trương sung-sướng nhất.

Bí-quyết của họ ư ?

Chính bà Damrosch cho ta biết bí-quyết như sau này :

« Trước khi cưới, sự lựa-chọn kỹ-càng bạn trăm năm là một điều quan-trọng nhất. Nhưng khi cưới rồi, điều cần nhất là đối nhau như khách quý. Nếu những bà vợ trẻ biết trọng chồng như khách quý thì vui-vẻ biết bao nhiêu !... Đàn-ông bao giờ cũng muốn lánh mặt một người đàn-bà gât-gông... »

Sự thiếu lịch-sự giết chết ái-tình. Ai cũng biết điều đó, vậy mà chúng ta *lẽ-phép* với người *dưng hơn là với người thân trong nhà*.

Không bao giờ chúng ta dám nghĩ tới chuyện ngắt lời một ông khách sơ-giao và bảo ông :

« Trời Đất ! xin ông đừng kể câu chuyện cũ mèm đó ra nữa ! » Không bao giờ chúng ta dám mở thư của họ để coi lén, hoặc năn-nỉ họ cho ta biết những việc kín của họ. Nhưng chúng ta lại rất thường xử như vậy với những người gần ta nhất, thương-yêu ta nhất.

Dorothy Dix còn nói : « Sự thực hiển-nhiên nhất, nhưng ngược đời nhất, chính là chỉ có người trong nhà, thân-cận nhất mới nói với ta những lời nhỏ-mọn, tục-tần, độc-ác nhất. »

(1) Vợ chồng trọng nhau như khách quý.

Một văn-sĩ nói : « Biết phép lịch-sự nghĩa là biết vượt tầm con mắt đừng thềm ngó bức hàng rào đồ nát trước mặt, mà ngắm những bông-hoa nở trong vườn phía sau hàng rào đó. »

Phép lịch-sự cần-thiết cho hôn-nhân cũng như nhót cần cho máy chạy.

Tôi biết một tiểu-thuyết-gia rất sợ làm phiền lòng những người thân, đến nỗi không dám để lộ ra nét mặt, những tình cảm của ông khi ông âu-sầu, lo-lắng. Ông nói : « Bất người nhà chịu sự rầu-rĩ, cầu-nhàu của mình có ích chi đâu ?

Than ôi ! hạng trung-nhân không hành-động như vậy. Họ lo cho việc làm ăn ư, bị chủ rầy ư, khó ở ư, lỡ xe ư, thì mới về tới cửa, họ đã quát-tháo rồi.

Người Hoà-Lan, trước khi vô nhà, phải cời giầy ra, để ở bậc cửa. Sao chúng ta chẳng theo họ, cời nổi buồn-phấn của ta ở sau cánh cửa rồi hãy vô nhà chúng ta ?

Biết bao người trong bọn chúng ta, không dám lớn tiếng với một khách hàng, một bạn đồng-nghiep, mà cho sự réo vợ một cách hách-dịch tàn-nhân là một điều tự-nhiên. Mà hạnh-phúc của chúng ta tùy sự êm-ấm trong gia-đình nhiều hơn sự thành-công trong việc làm nhiều lắm.

Một người trung-bình được vui-vẻ trong gia-đình còn sướng gấp trăm một vị thiên-tài phải sống trong cảnh cô-độc. Tourguenief là một đại-văn-sĩ Nga, thế-giới đều biết danh. Vậy mà ông nói : « Tôi sẽ đổi hết cả tài-nghệ, tác-phẩm của tôi để được cái êm-đềm biết rằng, tại một nơi nào đó, có một người đàn-bà lo-âu vì tôi về trễ bữa. »

Xét kỹ, ta có nhiều hy-vọng xây hạnh-phúc trong gia-đình không ?

Paul Popenoe cho rằng: « Ta có nhiều hy-vọng thành-công trong một hôn-nhân hơn là trong một kinh-dinh khác. »

Ví-dụ 100 nhà buôn-bán đồ thực-phẩm thì có 70 nhà vợ nợ, trong 100 gia-dình thì có 70 gia-dình được vừa lòng. Nhưng Dorothy Dix nghĩ khác. Bà cho rằng già nửa những cuộc tình-duyên đều bất-hạnh và kết-luận như sau này :

« Hôn-nhân là việc quan-trọng nhất trong đời, quan-trọng hơn cả sinh và tử. »

Đàn-bà luôn-luôn tự hỏi tại sao chồng họ không chịu gắng sức làm cho gia-dình được sung-sướng hơn là gắng sức thành-công trong nghề-nghiệp hoặc thương-mãi.

Một người đàn-bà được vừa lòng, một gia-dình hòa-hợp, cần-thiết cho hạnh-phúc của đàn-ông hơn là một gia-tài cả triệu bạc. Nhưng trăm người đàn-ông thì không có đến một người chịu gắng sức thành-công trong hôn-nhân. Việc quan-trọng nhất trong đời thì lại phó cho may rủi. Và đàn-bà không hiểu được tại sao đàn-ông không đối-đãi với mình một cách lịch-sự, khôn-khéo để được lợi cho họ.

Mà đàn-ông lại thừa biết rằng người vợ được chiều-chuộng khéo-léo sẽ làm mọi việc, hy-sinh mọi thứ cho chồng vui. Chỉ vài lời khen giãn-dị đủ cho thành một người tề-gia giỏi nhất, cần-kiệm nhất. Nếu chồng bảo vợ chiếc áo bạn năm ngoái vừa-vặn và đẹp lắm, thì vợ sẽ không khi nào muốn đổi chiếc áo đó lấy một chiếc áo đúng mốt tân-thời nhất ở Paris. Sau cùng, nếu biết vuốt-ve chiều-chuộng vợ thì bảo sao vợ nghe vậy, không cãi lại nửa lời, và có muốn bịt mắt họ cũng được nữa.

Phải, đàn-ông biết tất cả những điều đó. Đàn-bà biết rằng đàn-ông biết những điều đó. Đàn-bà đã chẳng cho đàn-ông

biết tất cả những bí-mật của mình ư ? Chẳng chỉ cho đàn-ông biết cách dẫn-dụ mình sao ?

Cho nên khi thấy đàn-ông thích quạu quọ, gây lộn, dè-ròi phải chịu cảnh cơm chẳng lành, canh chẳng ngọt, cửa nhà tan-hoang, hơn là chịu nghe lời năn-nỉ của mình mà chiều-chuộng mình một chút, đối-đãi với mình cho mình vui lòng một chút, thì đàn-bà tức-tối vô-cùng và hết tức-tối thì đến thất-vọng ! »

Vậy muốn cho gia-dình được êm-ấm, thì quy-tắc thứ 6 là:

Bạn nên lịch-sự và có lễ-độ với người bạn trăm năm của bạn.

NHỮNG KẺ THẤT HỌC TRONG HÔN-NHÂN

SỜ vệ sinh chung có lần gọi cho cả ngàn người đàn bà có chồng một tờ giấy có nhiều câu hỏi về đời sống thân-mật của họ và xin họ trả lời rất thành-thực và tất-nhiên là giấu tên.

Kết-quả cuộc điều-tra đó là một sự tiết-lộ bất-ngờ về đời sống đau-thương trong những cuộc ái-ân của họ. Sau khi nghiên-cứu tất cả những câu trả lời, một bác-sĩ đề-xướng cuộc điều-tra đó, không ngần-ngại gì tuyên-bố trên báo rằng ông tin chắc phần nhiều những vụ ly-dị do sự lỗi-nhip trong cuộc mây-mưa.

Một bác-sĩ khác, ông G.V. Hamilton công-nhận ý-kiến mới-mẻ đó. Trong 4 năm, ông dò-xét đời sống giữa vợ chồng của 200 người, 100 người đàn-ông và 100 người đàn-bà. Ông đã hỏi họ khoảng 400 câu hỏi, và được hiểu rõ những bí-ẩn trong hôn-nhân. Những tìm-tòi đó quan-trọng về phương diện xã-hội đến nỗi một số người bác-ái có tên tuổi bỏ tiền ra giúp ông. Kết-quả của sự nghiên-cứu đó chép trong một cuốn nhan-đề là *«Nguyên-do của bất-hòa trong gia-đình»* do ông G. V. Hamilton và ông Kenneth Macgowan viết.

«Chỉ có một y-sĩ chữa bệnh thần kinh có những quan-niệm lạ-lùng mới dám nhận rằng nguyên-nhân chính của bất-hòa trong gia-đình là sự bất-hòa về tính-dục. Mà, cũng phải nhận rằng những bất-hòa do những nguyên-nhân khác có thể dụi bớt đi được nếu vợ chồng được thỏa-mãn trong lúc ái-ân.»

Còn theo bác-sĩ Popenoe, một trong những nhà thông-hiểu nhiều nhất về hôn-nhân, thì những nguyên-nhân chính của sự bất-hòa đó, phần nhiều là :

- 1.— Thiếu hòa-hợp trong lúc ái-ân.
- 2.— Ý-kiến khác nhau về cách tiêu-khiển.
- 3.— Tài-chánh khó-khăn.
- 4.— Tính-tình hoặc thề-chất khác thường.

Bạn nên đề ý rằng vấn đề ái-ân đứng đầu, và trái với điều người ta thường tưởng, những khó-khăn về tiền-bạc quan-trọng hạng ba.

Tất cả những người am-hiểu vấn đề đều đồng - thanh nhận rằng cần phải có sự hòa-hợp trong lúc ái-ân. Ông Tòa Hoffman ở tòa-án Cincinnati, đã nghiên-cứu cả ngàn thảm-kịch trong gia-đình cách đây vài năm có tuyên-bố : «Mười vụ ly-dị thì có tới chín do thiếu sự hòa-hợp trong lúc ái-ân.»

Trong những lớp học của tôi, tôi đã được nghe vài y-sĩ công-nhận lời đó. Cho nên, ở thế-kỷ thứ 20 này, thế-kỷ của khoa-học và của phát-minh, mà còn thấy biết bao gia-đình khuynh-bại, biết bao cuộc đời tan-nát, chỉ do người ta không biết những luật nó điều-khiển một bản-năng tự-nhiên nhất, thâm-áo nhất, thì bạn có thấy se lòng hay không ?

Mục-sư Butterfield ở Nữu-ước, một vị đã cầu phúc cho nhiều cuộc hôn-nhân hơn những vị mục-sư khác, tuyên-bố :

«Ngay từ khi mới làm mục-sư, tôi đã hiểu rằng, rất nhiều cặp uyên-ương dắt nhau tới bàn thờ, có một ái-tình chân-thành, những hảo-ý rất đáng khen, nhưng lại là những kẻ «thất-học trong hôn-nhân» mà thôi.

Những kẻ thất-học trong hôn-nhân !

Và ông tiếp : « Khi người ta nghĩ rằng một vấn-đề rất tế-nhị và khó-khăn, tức là vấn-đề làm cho những cuộc ái-ân được hòa-hợp, mà lại phần nhiều cứ đề ho may-rủi giải-quyết, thì người ta phải lấy làm kinh-dị rằng những vụ ly-dị lại ít như vậy, không quá 1 phần 100. Có một số rất lớn vợ chồng mà thiệt ra không phải là vợ chồng. Họ sống bên nhau, như để trả một cái nợ tiền-kiếp cho nhau vậy.

Có rất ít những cuộc hôn-nhân nhờ may-rủi mà được hạnh-phúc. Muốn có hạnh phúc, nó phải được xây-dựng trên một nền-tảng đã nghiên-cứu một cách thông-minh và khoa-học, cũng như một ngôi nhà khéo cất vậy.

Sự thỏa - thuận về nhục - dục chỉ là một trong nhiều những thú của hôn-nhân ; nhưng thiếu điều-kiện đó thì cả tòa hạnh-phúc sẽ sập-dỡ.

Sự ngu-muội, hay nói cho đúng hơn, một sự hiểu sai-lầm về những vấn-đề đó phải được phá-tan đi để thay vào một giáo-dục thích-hợp, để cho những cặp vợ chồng sau này (và hiện-tại nữa) có thể xét phương-diện tình-dục trong đời sống chung của họ bằng một cách khách-quan, ngay-thẳng và khoa-học.»

Vậy, muốn tăng hạnh-phúc trong gia - đình, quy - tắc thứ 7 là :

Nghiên - cứu cho kỹ một cuốn

« Ai-tình cảm-nang » hoàn-toàn nhất (1)

(1) Những bạn trai sắp cưới vợ, mới cưới vợ hoặc có vợ đã lâu năm mà tự thấy còn là người « thất học » trong hôn-nhân nên đọc cuốn « *Initiation à la vie conjugale* » do Pierre Ségur soạn và phát-hành do nhà in : Editions ouvrières. 12, Avenue Soeur Rosalie, Paris 13ème.

Vài câu hỏi

Trước khi ngừng, chúng ta tự xét ta.
 Những câu hỏi sau này cho chúng ta tự xét những đức làm chồng hay làm vợ của ta.
 Sau khi tự hỏi những câu đó, chúng ta có thể đáp :
 « CÓ » một cách hoàn-toàn thành-thật không ?

ÔNG

1.— ÔNG thỉnh-thoảng có còn tỏ vẻ âu-yếm bà không?
Gặp sinh-nhật hoặc ngày kỷ-niệm lễ cưới, ông có nhớ mừng bà không? (1) Ông có những lời-lẽ, cử-chỉ ý-tử để thương làm cho bà cảm-dộng bất-ngờ không?

2.— ÔNG có giữ ý đừng bao giờ chỉ-trích bà trước mặt người khác không?

3.— ÔNG có đưa bà đủ tiền để bà lo việc nội-trợ hoàn-toàn theo ý bà không?

4.— ÔNG có răn hiền bà, giúp-đỡ bà trong những lúc bà mệt-nhọc, hay gặt-gồng vì những lẽ thuộc về sanh-lý không?

5.— ÔNG có mời bà chia vui với ông trong một nửa thì-giờ để giải-trí không?

6.— ÔNG có nhớ đừng so-sánh tài nấu-nướng và coi-sóc việc nhà của bà với tài của cụ bà hoặc tài của bà Mỗ, trừ-phi là để tán-dương bà nhà không?

(1) Theo quan-niệm Mỹ. Muốn cho hợp phong-tục Á-Đông, ta nên đổi ra như sau này: Ngày kỷ-niệm lễ cưới, ông có nhớ mừng bà không? Ông có nhớ những ngày giỗ bên bà không? Và mua đồ cúng, cùng với bà lại cúng vái không?

7.— ÔNG có đề ý tới đời sống tinh-thần, sách-vờ, báo-chí, và những ý-kiến về công-việc xã-hội của bà không ?

8.— ONG có đề cho bà khiêu-vũ với những đàn-ông khác, cho bà nhận những sự săn-sóc thân-ái của họ mà ông không tỏ vẻ ghen-tuông không ? ⁽²⁾

9.— ÔNG có kiểm tất cả những cơ-hội để khuyến-kích bà, khen-ngợi bà không ?

10.— ÔNG có nhớ cảm ơn bà khi bà giúp ông những việc lặt-vặt, như vá áo, mua bán, viết thư, v. v. không ?

(2) Cũng theo quan-niệm Mỹ và cũng nên đòi như vậy : Ông có ghen bóng ghen gió, không dám cho bà ra khỏi cửa, hoặc giao-thiệp với đàn-ông khác không ?

BÀ,

1.— BÀ có đề cho ông hoàn-toàn tự-do tính-toán công-việc làm ăn của ông không ? Giữ ý đừng nói nầy nói nọ về bạn-bè của ông, cô thư-ký của ông, hoặc khi ông về trễ không ?

2.— BÀ có gắng hết sức làm cho nhà cửa vui-vẻ đẹp mắt không ?

3.— BÀ có thay-đổi món ăn để ông đừng đoán trước được bữa nay sẽ ăn món gì không ?

4.— BÀ có gắng sức hiểu công-việc của ông, để có thể bàn-bạc với ông một cách thông-minh, hoặc giúp-đỡ, khuyên-bảo ông nữa không ?

5.— BÀ có can-dảm chịu những cảnh túng-quẫn mà không trách ông làm ăn vụng-về hoặc so-sánh ông với những bạn gặp may hơn ông để chê ông không ?

6.— BÀ có thành-thật gắng sức làm vừa lòng mẹ chồng và những người trong gia-quyển bên chồng không ?

7.— BÀ có nghĩ đến những màu, những kiểu ông thích khi bà lựa quần áo không ?

8.— BÀ có chịu hy-sinh một ý-kiến không quan-trọng để cho gia-đình được êm-ấm không ?

9.— BÀ có học những môn tiêu-khiển mà ông thích để cùng tiêu-khiển với ông không ?

10.— BÀ có đọc sách báo để biết những việc lớn xảy ra, những ý mới, những sách mới và thành một người có giá-trị về tinh-thần không ?

ĐÍNH CHÍNH

TRANG	HÀNG	IN LẦM	SỬA LẠI
XXIV	cuối	Tổng-cộng là 34,	Tổng - cộng là 34 điều
331	6	không tan được	không phá tan được
181	8	phạt và hoặc	phạt và hoặc